



Escola Superior de Educação, Comunicação e Desporto
Instituto Politécnico da Guarda

Relatório de Estágio

Licenciatura em Comunicação
e Relações Públicas

Joana Antunes Cortesão
Fevereiro | 2011

Ficha Técnica

Estagiária: Joana Antunes Cortesão

Número de aluna: 5006471

Estabelecimento de Ensino: Escola Superior de Educação, Comunicação e Desporto
Instituto Politécnico da Guarda

Curso: Licenciatura em Comunicação e Relações Públicas

Docente Orientadora: Doutora Regina Gouveia

Organização Facultadora do Estágio: Comunicarte – agência de comunicação

Morada: Rua Camilo Vaz, 25

1º Andar Sala P

4430 - 686 Gaia

Telefone: tel.227 160 653; telm.967 359 656

Blogue: www.comunicarte.pt/blog/

Email: comunicarte@comunicarte.pt

Skype: anasofiagomes

Coordenadora do Estágio: Dra. Ana Sofia Gomes

Data de Início: 20 de Setembro de 2010

Data de Conclusão: 20 de Dezembro de 2010

Agradecimentos

Tenho vindo a defender ao longo dos anos que aquilo que somos enquanto seres humanos é reflexo e produto da educação que tivemos durante a nossa infância, pelo que não poderia deixar de agradecer aos meus pais por todo o carinho e força que me têm dado desde sempre e, principalmente, nos tempos de maior desânimo.

Aos meus avós, que sempre me ajudaram a sonhar, a ir mais longe, e que tiveram sempre uma palavra amiga e um colo, nos bons e maus momentos.

Durante muito tempo partilhamos brinquedos, colecionamos discussões, birras e brigas, tão naturais entre irmãos, como naturais são a cumplicidade e o companheirismo que nos une. Ao meu irmão, o meu porto de abrigo para toda a vida, devo um agradecimento especial pelos momentos em que me chamou à razão, em que me disse não, quando eu queria ouvir sim, por todo o apoio e dedicação que me conseguiu dar, ainda que estando tão longe.

Estes três anos de licenciatura permitiram que, além de construir os pilares da minha formação enquanto profissional de Comunicação e Relações Públicas, pudesse também evoluir a nível pessoal, com a ajuda de companheiros do mesmo percurso e amigos muito especiais: a Cátia Silva, a Estela Fernandes, o Miguel Belo e o Frederico Silva . Um obrigada sincero por todos os momentos que me proporcionaram.

Agradeço à Comunicarte, por me ter possibilitado o estágio numa agência de comunicação tão conceituada e a excelente integração que a sua equipa me proporcionou.

A escolha do local de estágio foi acompanhada pela minha orientadora, Doutora Regina Gouveia, que me aconselhou e auxiliou com todo o seu profissionalismo até à última etapa. A esta e aos outros professores que conheci, à Escola Superior de Educação, Comunicação e Desporto e ao Instituto Politécnico da Guarda, o meu muito obrigada.

Índice Geral

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I - COMUNICARTE	3
1.1 LOCALIZAÇÃO	4
1.2 HISTORIAL	5
1.3 SERVIÇOS	8
1.4 VALORES	9
1.5 ESPAÇO FÍSICO	11
1.6 RECURSOS HUMANOS	13
1.7 METODOLOGIA DE TRABALHO	14
1.8 CLIENTES	15
1.9 ANÁLISE SWOT	17
CAPÍTULO II – IMAGEM E COMUNICAÇÃO	19
2.1 IDENTIDADE VISUAL	20
2.1.1 Nome	20
2.1.2 Logótipo	21
2.1.3 Slogan	22
2.2 COMUNICAÇÃO ORGANIZACIONAL	22
2.2.1 Comunicação Interna	24
2.2.2 Comunicação Externa	25
2.2.3 Comunicação Mista	27
CAPÍTULO III - ESTÁGIO	29
3.1 OBJECTIVOS	31
3.2 ESTRATÉGIAS	31
3.3 ACTIVIDADES	32
3.3.1 Pedidos de listas de órgãos de comunicação social	33
3.3.2 Transcrições de entrevistas	34
3.3.3 Actualização do Salesforce	34
3.3.4 Recolha de contactos	35
3.3.5 Elaboração de minuta estratégica	35
3.3.6 Elaboração de press release	35

3.3.7 <i>Follow-up telefónico</i>	36
3.3.8 <i>Entrevista para “Barulho das Luzes”</i>	37
3.3.9 <i>Elaboração de textos para e-news Valores</i>	38
3.3.10 <i>Divulgação da nomeação para Prémio Mies van der Rohe 2011 (Briefing)</i> ..	38
3.3.11 <i>Propostas para o cliente Valores</i>	39
3.3.12 <i>Organização do evento GIVE ME 10!</i>	39
3.3.13 <i>Integração no projecto VitalAire</i>	40
3.3.14 <i>Criação de texto publicitário VitalAire</i>	41
REFLEXÃO FINAL	42
ANEXOS	

Índice de Figuras

Figura 1 – Mapa do concelho de Vila Nova de Gaia.....	5
Figura 2 – Exposição de trabalhos Comunicarte	12
Figura 3 – Peça de design	12
Figura 4 – Elemento decorativo	12
Figura 5 – Vista para o espaço de reunião	12
Figura 6 – Organigrama da Comunicarte.....	14
Figura 7 – Análise <i>SWOT</i> da Comunicarte	18
Figura 8 – Logomarca Comunicarte	21

Glossário Técnico

Account - pessoa responsável pela gestão de contas.

Análise SWOT - ferramenta de planeamento utilizada para avaliar os factores internos e externos de uma organização e a sua influência.

Clipping - arquivo de imprensa.

Designer - pessoa que trabalha a parte visual de cada acção.

E-news - boletim informativo convertido para suporte digital.

Follow up - procedimento que procura assegurar a continuidade de um processo ou relação.

Mailing list - base de dados.

Merchandising - técnica de *marketing*.

Newsletter - boletim informativo.

Press releases - comunicado à imprensa.

Publishing - área especializada na produção de livros.

Stakeholders - públicos de interesse para uma empresa, que podem condicionar a sua actuação, como por exemplo os accionistas, investidores, familiares, amigos, concorrentes ou associações empresariais.

Timing - período de tempo que se dispõe para desenvolver e entregar determinado projecto.

Webdesign - extensão da prática do design, destinado à criação de *websites* no ambiente da *Web*.

Website - conjunto de páginas *Web* acessíveis através da internet.

Conta - termo utilizado para denominar clientes.

Introdução

O estágio curricular enquadra-se no plano de estudos do curso de Comunicação e Relações Públicas da Escola Superior de Comunicação e Desporto do Instituto Politécnico da Guarda. É um dos momentos fulcrais desta licenciatura, uma vez que marca o início de uma nova etapa na vida de quem o realiza, uma espécie de «ritual de passagem», não para a maioridade, mas para um futuro profissional.

A licenciatura em Comunicação e Relações Públicas destaca-se pela capacidade de formar profissionais com competências transversais ao nível da comunicação social e organizacional. Áreas como a assessoria de imprensa, relações públicas, jornalismo, organização de eventos, comunicação empresarial, comunicação organizacional, marketing e multimédia são abrangidas pelo plano de estudo deste curso.

A vertente multidisciplinar do curso pode, porém, tornar-se um entrave no momento de escolher um estágio ou uma saída profissional. A decisão por um determinado estágio curricular, ou entidade acolhedora, pode ser preponderante no futuro profissional de quem o realiza, dado o conhecimento prévio da área de actividade e das dinâmicas de trabalho que deverá proporcionar. Constitui também um momento de confronto com a realidade, de alguma reflexão, em que se toma consciência da importância e utilidade das competências e conhecimentos adquiridos ao longo do curso.

No meu caso, o estágio curricular foi realizado na agência de comunicação Comunicarte. A opção por esta empresa foi bastante ponderada, determinada pela possibilidade de estar em contacto com os melhores profissionais na área da minha formação e de ter oportunidade e alguma autonomia para pôr em prática conhecimentos adquiridos até então. A Comunicarte surgiu como a opção adequada aos meus objectivos, visto tratar-se de uma agência de comunicação que trabalha ao nível da assessoria de imprensa e das relações públicas.

Os profissionais da Comunicarte integram-se em dois departamentos: o de assessoria e relações públicas; e o departamento criativo. Deste último, faziam parte as criativas Iolanda Silva e Ana Leite. O departamento de assessoria e relações públicas, gerido por Paula Machado, *account manager*, engloba ainda Marlene Silva, *account sénior*, e Natália Sousa, *account assistant*. Foi neste departamento que desempenhei funções durante o estágio

curricular, como se depreende do plano definido pela Dra. Ana Sofia Gomes, que coordenou o estágio (ANEXO I).

Em algumas das tarefas que desempenhei, recorri ao auxílio de metodologias exploradas no âmbito da unidade curricular de Metodologias de Investigação Científica. A observação participante foi fundamental para me inteirar de todas as tarefas e processos, de modo a poder vir a executar algumas delas com relativa autonomia, tendo continuado a conferir-lhe especial atenção ao longo de todo o estágio, tendo em vista o aperfeiçoamento de competências e conhecimentos. A pesquisa documental, cibernética, foi utilizada no âmbito da organização de eventos, para pedir orçamentos de empresas de animação, e também na criação de *websites*, para encontrar empresas especializadas em tradução, para além de ter sido imprescindível na recolha de fundamentação teórica e outra informação no âmbito da realização deste relatório, através de consultas bibliográficas (livros e artigos).

A estrutura do relatório assenta em três capítulos. O primeiro concentra informação institucional da Comunicarte, apresentando o seu historial, o enquadramento geográfico, os valores, os serviços que comercializa, a equipa técnica e os clientes (contas) actuais. A descrição e explicação da identidade visual adoptada pela Agência, bem como a exposição da estratégia de comunicação organizacional que tem seguido encontra-se no segundo capítulo. O terceiro capítulo consiste na descrição de todas as actividades desenvolvidas ao longo dos três meses de estágio. É também este o ponto em que a teoria e a prática se encontram, de forma a fundamentar as estratégias aplicadas, reforçando a importância de determinadas disciplinas que integram o plano de estudos do Curso. A reflexão crítica, que encerra o corpo deste relatório, pretende ser uma análise das tarefas que realizei e dos projectos em que participei, sem deixar de apontar algumas sugestões que visam melhorar e dinamizar o método de trabalho do grupo que tive o privilégio de integrar.

Capítulo I

| COMUNICARTE |



A Comunicarte, agência de comunicação, foi fundada no ano 2000. Deu os primeiros passos no mundo da comunicação pela mão de Ana Sofia Gomes, fundadora e directora da agência, e Paula Machado, na altura recém-licenciada em Ciências Sociais pela Universidade de Braga, actualmente *Account Manager*, que se tornou essencial ao desenvolvimento deste projecto que comemorou no ano de 2010 o seu décimo aniversário.

Jovem, determinada e com projectos para realizar, “uma pessoa de soluções e não de problemas”, como ela própria se considera, Ana Sofia Gomes avançou com a criação da Comunicarte após dois anos de experiência como *Account* na agência de consultoria em comunicação Emirec. Com Paula Machado, partilhou o projecto, a paixão pela comunicação e a convicção, que fizeram com que a Comunicarte não fosse apenas mais uma agência de comunicação entre muitas em Portugal, vindo antes a tornar-se uma referência nacional.

1.1 Localização

A Comunicarte é uma das agências de comunicação mais antigas de Portugal. Localizada na zona norte do País, no distrito do Porto, está sediada no coração da cidade de Vila Nova de Gaia, em plena Avenida da República.

A Agência tem as suas instalações num edifício construído, especificamente, para escritórios, denominado *Office Building*. Nas suas proximidades, encontram-se serviços tão importantes como os correios, instituições bancárias e o *El Corte Inglés*. Esta centralidade torna a localização da Agência estratégica em termos de oportunidades e vantagens.

Vila Nova de Gaia brotou a partir de duas povoações, “Gaia” e “Vila Nova”, e foi elevada a cidade no dia 28 de Junho de 1984¹. Destaca-se pela sua localização privilegiada na margem sul do rio Douro, pela longa extensão de costa marítima, que potencializou durante muito tempo o desenvolvimento da Cidade, e pela beleza do património histórico do Concelho.

São espaços como o **Mosteiro Corpus Christi**, construído junto ao rio no séc. XIV, o **Mosteiro da Serra do Pilar**, mandado edificar em 1538 por Diogo de Castilho e João de Ruão, ou a **Igreja do Nosso Senhor da Pedra**, profundamente ligada ao culto de Cristo, que fazem os munícipes e visitantes viajar no tempo². As esplanadas do **Cais de Gaia**, uma moderna área turística construída na margem esquerda do rio Douro, com uma vista singular

¹ Cf. <http://www.ciberjunta.com/gaia.html> (consultado em 15 de Janeiro de 2011).

²Cf. <http://www.vilanovagaia.net/turismo/patrimonio/> (consultado em 15 de Janeiro de 2011).

para a Ribeira do Porto, constituem também locais particularmente atractivos, que convidam ao relaxamento.

O concelho Gaiense compreende uma área de 168,7km², com 24 freguesias: Arcozelo, Avintes, Canelas, Canidelo, Crestuma, Grijó, Gulpilhares, Lever, Madalena, Mafamude, Olival, Oliveira do Douro, Pedroso, Perosinho, Sandim, Santa Marinha, São Pedro da Afurada, Seixezelo, Sermonde, Serzedo, Valadares, Vilar de Andorinho e Vilar do Paraíso³.



Figura 1 – Mapa do concelho de Vila Nova de Gaia
Fonte - <http://barometro.egri.pt/images/paste18.jpg>

Vila Nova de Gaia pertence à área metropolitana do Porto, a curta distância do grande Porto, célebre pela sua dinâmica centrada na

indústria, no comércio e no turismo, com o Vinho do Porto como cartão-de-visita, potenciando também a cidade e o concelho de Vila Nova de Gaia. Este possui um conjunto empresarial significativo, composto maioritariamente por empresas de pequena dimensão, das quais 64% se dedicam ao comércio e serviços e 21% à indústria⁴. Não obstante este tecido empresarial diversificado, factor basilar do desenvolvimento e crescimento do concelho Gaiense, os clientes da Comunicarte provêm de vários pontos de Portugal, como evidencio mais à frente.

1.2 Historial

Actualmente, a Comunicarte assume-se como uma agência de comunicação com experiência considerável em comunicação mediática, comunicação *online*, comunicação *offline* e relações públicas. É através destas ferramentas que a Agência se propõe desenvolver estratégias de comunicação e divulgação eficazes, adaptadas aos diferentes tipos de públicos, e a

³Cf. [http://www.infopedia.pt/\\$vila-nova-de-gaia](http://www.infopedia.pt/$vila-nova-de-gaia) (consultado em 15 de Janeiro de 2011).

representar, em alguns dos casos, toda a comunicação de clientes. Contudo, o processo de desenvolvimento por que tem vindo a passar ao longo dos anos, inclusive da criação de novos serviços, foi feito de forma gradual, à medida que se foi especializando nas diversas matérias e consolidando a sua posição no mercado. Apresento, a seguir, as referências temporais que mais marcaram a sua evolução.

2000

A Comunicarte surgiu como uma agência de comunicação institucional e relações públicas, numa altura em que o processo de comunicação entre agências e redações era muito limitado e moroso. Propunha-se conquistar o norte do País, através do domínio das técnicas de comunicação e da exclusividade e rigor com que seguiam os casos de cada cliente. Apostava no conhecimento, ao ínfimo pormenor, das empresas clientes, a fim de potencializar ao máximo cada uma delas, conferindo-lhes a visibilidade e a notoriedade que estas procuravam no mercado e, principalmente, junto dos seus consumidores, fidelizados e potenciais.

2005

A Comunicarte fez a primeira internacionalização, através da representação de dois clientes na feira de franchising de São Paulo, a Associação Portuguesa de Franchising (APF) e a Associação Brasileira de Franchising (APF).

2006

⁴http://195.245.197.216/CLAS/Todos/DOCS_enviados//1317/3.%20Plano%20de%20Desenvolvimento%20Social/RECTIFICADAS.pag-27%20ATE%20AO%2038.pdf - Dados retirados do estudo “O Tecido Empresarial do Concelho de Vila Nova de Gaia, uma caracterização” (consultado em 15 de Janeiro de 2011).

A Comunicarte formou a área criativa, de modo a agilizar e controlar o processo de produção de suportes de comunicação, uma vez que até à data esse tipo de serviços era requerido pela Agência a outras empresas especializadas em *Design*. A criação deste departamento permitiu-lhe explorar outras vertentes da comunicação, nomeadamente o *publishing*. O primeiro projecto nesse âmbito foi concebido para o grupo Filinto Mota e teve o nome de *Citroënistas: Histórias de uma vida*.

2007

Após sete anos de actividade com sucesso, o volume de negócios e o elevado número de clientes que a Agência já possuía gerou a necessidade de aumentar a equipa de trabalho e, simultaneamente, a carência de uma sede maior. Foi nesse ano que a Comunicarte se mudou para as actuais instalações na rua Camilo Vaz, em Sto Ovídeo, Vila Nova de Gaia.

2008

Foi o ano eleito pela Comunicarte para dar a conhecer os valores que motivam a equipa interna de profissionais que trabalham diariamente para definir as melhores estratégias de comunicação. A cada valor, foram atribuídos uma cor e um ícone, no sentido de uma melhor caracterização. Do conjunto de valores, que descrevo mais à frente, fazem parte: o valor **valor**; o valor **laços**; o valor **energia**; o valor **paixão**; o valor **transparência**; o valor **estratégia**; o valor **convicção**; e o valor **especialistas em comunicação**.

Ainda durante 2008, o serviço de *publishing* ganhou mais relevância com a publicação de uma segunda obra, criada para o grupo Casais, que referencio mais adiante, intitulada *Mestria*.

2009

Concebeu um novo livro intitulado *Casa Pinto e Cruz*, que relata a história da empresa Pinto e Cruz desde 1935 até ao ano de 2010, assinalando os seus 75 anos.

2010

Este foi o ano em que a Comunicarte apagou as velas do décimo aniversário e publicou o seu próprio livro *Web Trends – 10 cases made in Web 2.0*. “Give me 10!” foi o tema escolhido para o evento que a Agência organizou no mosteiro Corpus Christi em Vila Nova de Gaia. Este teve como objectivos centrais a comemoração dos dez anos da Agência e a apresentação do referido livro. O décimo aniversário serviu ainda de contexto, ou pretexto, para a reestruturação do logo da Comunicarte e o aparecimento de dois novos valores: Inovação e Partilha.

1.3 Serviços

Como atrás referi, a Comunicarte estreou-se no ano 2000 com serviços de assessoria de imprensa e relações públicas. Com o passar do tempo, a ambição foi crescendo cada vez mais, confirmando-se o desenvolvimento desta Agência pelo leque de serviços que actualmente comercializa:

- **Comunicação mediática:** neste sector, a Agência inclui os serviços de Assessoria de Imprensa e o serviço de *Clipping*, técnicas de comunicação exploradas por quase todas as agências de comunicação e das quais a Comunicarte fala com mais orgulho, pois os dez anos de actividade permitiram-lhe a criação de uma vasta e imponente lista de contactos de jornalistas e órgãos de comunicação social, de diversas áreas de intervenção na sociedade. Por sua vez, o serviço de *Clipping* permite aos clientes controlar toda a informação que sai *online* e *offline*, relativa a uma determinada empresa.
- **Comunicação *Offline*:** A Comunicarte reúne uma equipa de profissionais que trabalha arduamente a vertente do *design*, através das tecnologias mais actuais, criando para os seus clientes marcas e imagens institucionais modernas e atractivas, estratégias publicitária, *merchandising* e outras acções ou suportes de comunicação de acordo com as últimas tendências. A área de *publishing* está também incluída na comunicação *offline*. Até ao momento, as publicações solicitadas pelos clientes serviram para assinalar aniversários das empresas ou homenagens.

- Comunicação *online*: na era da comunicação digital, estar *online* torna-se uma premissa para qualquer empresa. É nesse sentido que a Comunicarte disponibiliza aos seus clientes serviços de *webdesign* e multimédia, a fim de que possam estar sempre actualizados.
- Relações Públicas: área trabalhada pela Comunicarte desde os seus primórdios, permite aos clientes recorrer a projectos do tipo chave-na-mão, nos quais a Comunicarte assume a produção de todo o evento, ou, apenas, integrar a Agência na concepção de um evento chefiado pelo próprio cliente. Neste âmbito, a Comunicarte apresenta também serviço de produção fotográfica.

1.4 Valores

Todos os projectos desenvolvidos pela Comunicarte têm por base valores, que distinguem os seus trabalhos e a si própria como marca singular.



Energia – equipa de profissionais altamente motivados para a definição das melhores estratégias, apropriadas para conferir notoriedade e visibilidade às empresas que procuram os serviços Comunicarte;



Paixão – as relações harmoniosas que a Agência mantém com cada um dos seus clientes é o resultado da forma apaixonada com que os seus profissionais vivem a vida;



Laços – representam os clientes fidelizados à marca Comunicarte, provenientes de taxas de retorno e desempenho elevadas;



Transparência – dita a honestidade com que a Agência procura atribuir notoriedade e visibilidade aos seus clientes, seguindo-se sempre pelos princípios éticos e deontológicos mais rigorosos;



Estratégia – a Agência trabalha de forma estratégica, avaliando cada um dos seus passos, através do diagnóstico cuidado e do planeamento eficaz de propostas;



Valores – identidade e singularidade formados durante dez anos de actividade.



Convicção – expressa na perfeição a forma como a Agência acredita nos projectos em que se envolve, valorizando incessantemente todos os clientes;



Especialistas em comunicação - compreende o saber-fazer e o gostar-fazer, factores que motivam a posição favorecida da Comunicarte face a outras agências de comunicação existentes;



Inovação – a Agência investe na constante introdução de novas ideias e estratégias, adaptadas às exigências e mutações incessantes do mercado e dos hábitos de consumo dos públicos.



Partilha – este valor está intimamente ligado às redes sociais e à presença da Agência na *Web 2.0*, numa vertente de partilha de ideias e comunicação constante.

1.5 Espaço Físico

Actualmente, o *design* do interior de um espaço pode tornar-se num factor de influência na escolha de uma agência de comunicação. A procura da sensibilidade do *designer* para a interacção homem-ambiente envolvente deve ser o ponto de partida quando se fala em decoração de espaços, pois deve conter potencial para despertar sensações em quem o visita e, ao mesmo tempo, deter a capacidade de transmitir alguns traços da personalidade de quem decora, subordinada à da própria organização.

O espaço físico da Comunicarte sobressai pelo facto de ser amplo, muito iluminado, e pela forma criativa como está decorado, transmitindo dinamismo e vivacidade a quem o visita. Na minha opinião, a organização dos elementos físicos no espaço Comunicarte, por si só, tem capacidade para comunicar o tipo de actividade que se desenvolve naquele lugar.



Figura 2 – Exposição de trabalhos Comunicarte
Fonte – www.comunicarte.pt



Figura 3 – Peça de design
Fonte – www.comunicarte.pt



Figura 4 – Elemento decorativo
Fonte – www.comunicarte.pt



Figura 5 – Vista para o espaço de reunião
Fonte – www.comunicarte.pt

1.6 Recursos Humanos

Ana Sofia Gomes, fundadora da Comunicarte, desempenha as funções de Directora Geral. Tal como já expliquei anteriormente, os restantes profissionais que integram a Comunicarte encontram-se distribuídos por dois departamentos: o departamento de assessoria e relações públicas e o departamento de *design*.

As acções de assessoria e relações públicas são asseguradas por Paula Machado, *Account Manager*, Marlene Silva, *Account Sénior*, e Natália Sousa, *Account Assistant*. Iolanda Silva e Ana Leite estão a realizar estágio profissional na Agência, sendo as *designers* responsáveis pela parte criativa de cada projecto.

A Comunicarte não dispõe de organograma, pelo que elaborei um para apresentar, genericamente, a forma como os recursos humanos se distribuem por departamentos e as respectivas posições. Nesta representação, é visível uma estrutura hierárquica principal de dois níveis: o de topo, correspondente ao cargo de Directora Geral, exercido por Ana Sofia Gomes; um segundo, em que se enquadram todos os colaboradores. Está patente uma espécie de sub-estrutura hierárquica, baseada na antiguidade dentro da Agência, traduzida, respectivamente, nas designações de *Account Manager*, *Account Sénior*, *Account Assistant* e *Designer* (estagiária).

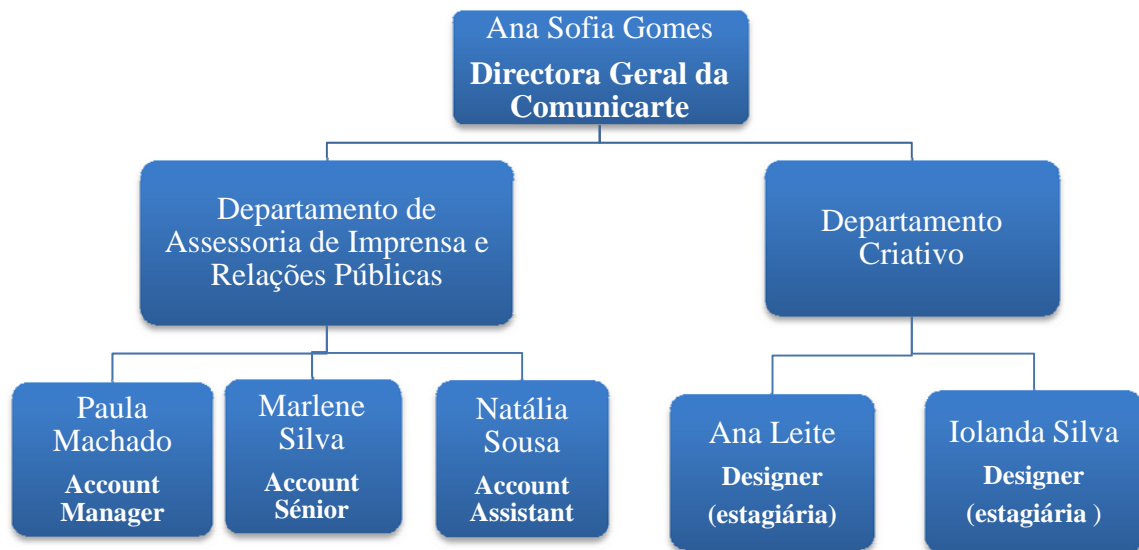


Figura 6 – Organigrama da Comunicarte
Fonte - Elaborado por estagiária

1.7 Metodologia de Trabalho

Com vista à definição de planos de comunicação eficazes e adaptados a cada situação, a Comunicarte faz um diagnóstico elaborado e pormenorizado do cliente e do meio envolvente em que este exerce o seu poder antes de traçar uma estratégia, traduzido numa análise *SWOT* que sistematiza os pontos fracos, pontos fortes, ameaças e oportunidades do negócio e da concorrência. Todo este procedimento torna mais seguro o delinear dos objectivos do plano de comunicação, bem como os públicos, *stakeholders*, acções a desenvolver e meios/suportes, além do eixo de comunicação e das mensagens a transmitir. Esse diagnóstico é transformado num *briefing* a guardar no arquivo do cliente, onde poderá ser consultado a qualquer momento pelos membros envolvidos no projecto.

Após o diagnóstico, é elaborado o plano de comunicação, onde se descrevem detalhadamente as acções e os meios a adoptar para atingir os objectivos que o cliente pretende. As opções procuram sempre manter a identidade característica da marca a que o público está habituado. O plano é apresentado ao cliente, estando muitas vezes sujeito a alterações que o mesmo proponha. As estratégias desenvolvidas pela Comunicarte visam sempre a satisfação do cliente e a manutenção da sua reputação.

1.8 Clientes

Uma agência de comunicação, ainda que com uma dimensão considerável em termos de volume de negócio como a Comunicarte⁵, não detém uma vasta carteira de clientes. Cada um deles representa, porém, um volume considerável de trabalho e, daí, a importância da sua fidelização. Os clientes actuais da Comunicarte são os que a seguir apresento sumariamente.

VitAguiar empresa municipal - Integrado na sub-região do Alto Tâmega, o concelho de Vila Pouca de Aguiar situa-se a norte do distrito de Vila Real, entre as serras do Alvão e da Padrela. O orgulho nas suas origens e a preocupação em manter vivas as tradições faz com que este município continue a realizar feiras antigas, como é o caso da feira das cebolas e a feira gastronómica, cuja organização é feita pela empresa municipal, cabendo a divulgação à Comunicarte.

Grupo Casais - “50 anos de Engenho e Arte”. Centrado na área da Engenharia e Construção Civil, este grupo é a maior empresa de Construção Civil no Minho e das maiores de Portugal. O seu constante envolvimento em projectos majestosos conduziram ao crescimento da empresa e à sua internacionalização, nomeadamente em Angola, Alemanha, Marrocos, Bélgica e Rússia.

Shopping Cidade do Porto - criado para dar uma nova dinâmica aos negócios na zona da Boavista, este centro comercial, também conhecido por Shopping do Bom Sucesso, foi inaugurado em 1994. Com mais de 100 espaços de moda, decoração, serviços e alimentação, das marcas mais conceituadas, promete continuar a atrair clientes. A sua vertente cosmopolita torna-o um espaço de eleição para muitos eventos, para o que conta com os serviços da Comunicarte.

Grupo Solar - é um grupo de compras que actua no ramo das energias renováveis e do ar condicionado. A Comunicarte é responsável pela concepção de alguns dos suportes de comunicação deste grupo.

• ⁵ A comprová-lo está a associação da Comunicarte à APECOM, Associação Portuguesa de Empresas de Conselho em Comunicação e Relações Públicas, que impõe como requisito de adesão um volume mínimo de negócios anual igual ou superior a 200 000 Euros (duzentos mil Euros).

Valores - criada em 2008, dedica-se à reciclagem e venda de metais preciosos para a indústria e para investidores. Com o objectivo de uma expansão rápida no mercado, optou pelo modelo de *franchising*, tendo-se tornado no primeiro *franchising* ibérico de compra e venda de ouro. Suportes de comunicação como a *newsletter* e o jornal Valores são produzidos pela Comunicarte.

Escolinha.pt - consiste numa comunidade de escolas *online* - as Escolinhas. Podem aderir a esta comunidade instituições educativas privadas ou públicas. A partir desse momento, passam a estar oficialmente representadas na *internet*. A utilização desta aplicação fica somente limitada a alunos, encarregados de educação e professores, tal como numa escola real. A Comunicarte tem acompanhado o progresso deste projecto por meio dos serviços de assessoria.

Ginásios Da Educação Vinci® - trata-se de um novo conceito de educação, transformado em *franchising* em 2008. Apesar de o nome aludir para exercício físico, não é esta a alma do negócio. Os Ginásios da Educação apostam no apoio educativo extracurricular, disponibilizando para isso uma gama diversificada de serviços na área da educação formal e não formal, desde o apoio escolar, explicações, *workshops* nas mais diversas áreas, música, línguas, traduções, preparação para provas de exame, formação profissional, entre outros. A assessoria de imprensa e as relações públicas deste novo conceito de educação está ao cuidado da Comunicarte.

Ria Shopping - localizado em Olhão, pretende reforçar o comércio da zona Este do Algarve, por via das diversificadas lojas de moda, decoração, alimentação e cinemas que põe ao dispor da população. Este Centro Comercial beneficia de um conceito funcional, o quotidiano e, ao mesmo tempo, moderno e diversificado, com grande aposta no *design*, qualidade e conforto. Os eventos culturais e sociais têm um grande potencial quando utilizados neste modelo de negócio, visto que atraem o público e dinamizam o espaço. Cabe à Comunicarte potencializar e divulgar estes eventos através dos serviços de assessoria de imprensa que presta.

Grupo Arlindo Correia & Filhos (ACF) – Sedeado em Braga, desenvolve a sua actividade no âmbito da construção civil. Este grupo integra as empresas: Arlindo Correia Angola Construção e Engenharia Civil; ACF Serviços; Socioparque; Arlindo Correia & Filhos

Engenheiros; Tralhafria; Ulmense; e Socicorreia. A Comunicarte assume a assessoria de imprensa deste grupo, garante a actualização do *website* institucional através da produção de conteúdos, redige ainda *newsletters* e produz alguns suportes de comunicação, como, por exemplo, postais e envelopes de boas festas institucionais.

Monte Prado Hotel & SPA - Inaugurado em 2003, localiza-se nas proximidades do Parque Nacional da Peneda-Gerês. A fusão entre a beleza natural e os serviços de SPA que o hotel disponibiliza proporciona a quem busca lazer e bem-estar experiências únicas e relaxantes. Com o objectivo de divulgar e alimentar a imagem de excelência do Hotel, a Comunicarte actua na área da assessoria de imprensa e relações públicas.

1.9 Análise *SWOT*

Esta análise consiste numa ferramenta de planeamento utilizada para avaliar os factores internos e externos de uma organização, bem como a forma como estes a influenciam. “Este diagnóstico apresenta-se sob a forma de dois quadros, um para as forças e fraquezas da empresa, e outro para as oportunidades, identificadas ao longo da análise de mercado e da concorrência. Aos dois quadros reunidos, dá-se o nome de *SWOT* (*strengths, weaknesses, opportunities and threats*).” (LINDON *et al.*, 2008: 451).

O quadro relativo à análise *SWOT* da Comunicarte sintetiza e sistematiza aspectos referidos neste relatório. A sua apresentação neste capítulo justifica-se pelo facto de, assim, rematar os conteúdos relativos à caracterização da Agência, encerrando a contextualização

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Notoriedade e credibilidade ▪ Espaço interno atractivo e moderno ▪ Localização estratégica ▪ Carteira de clientes ▪ Equipa de colaboradores qualificados ▪ Espírito empreendedor ▪ Forte presença na WEB 2.0 ▪ Vasta gama de serviços de comunicação 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falhas na comunicação interna ▪ Falta de política de acolhimento de estagiários
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte dinamismo do tecido empresarial ▪ Envolvente económica positiva ▪ Associação à APECOM 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conjuntura económica desfavorável ▪ Concorrência elevada

Figura 7 – Análise SWOT da Comunicarte
Fonte – Elaborada pela estagiária

Capítulo II

| **IMAGEM E COMUNICAÇÃO** |



Sendo este documento o relatório de um estágio desenvolvido numa agência de comunicação e no âmbito da licenciatura em Comunicação e Relações Públicas, afigura-se crucial destacar a caracterização da identidade visual e da comunicação da entidade acolhedora num capítulo próprio, conferindo-lhe a devida importância.

2.1 Identidade visual

Entende-se por identidade visual um conjunto de elementos que representa visivelmente um nome, passa uma mensagem e identifica uma empresa ou instituição. Nesses elementos, destacam-se nomes de marca, logótipos e *slogans*. Os objectivos em que se deve fundamentar a sua definição são: “aumentar a lembrança da marca; facilitar a formação de associações de marca fortes, favoráveis e exclusivas; e gerar julgamentos e sentimentos positivos sobre a marca.” (KELLER *et al.*, 2005: 91).

A marca tem-se revelado cada vez mais importante no desenvolvimento de uma organização, visto que se tornou num sinónimo de competitividade e permanência no mercado. “A identidade deriva do aspecto físico, carácter e valores da marca. É um conceito do emissor. A notoriedade consiste na memorização do nome da marca. A imagem é a forma como a marca é identificada. Notoriedade e imagem, maioritariamente formadas por um conjunto de associações que a marca detém na mente dos públicos, são conceitos do receptor.” (LINDON *et al.*, 2008: 175).

2.1.1 Nome

Comunicarte foi o nome escolhido por Ana Sofia Gomes para designar a agência de comunicação, um nome evocativo, uma vez que “o nome da marca lembra a categoria de produto que identifica” (LINDON *et al.*, 2008: 176). O nome remete para duas palavras: comunicar e arte, que pressupõe uma comunicação com arte, feita por profissionais com um grande *know-how*.

2.1.2 Logótipo

O nome de marca é o elemento central da identidade visual. Contudo, os elementos visuais desempenham um papel muito importante na construção de uma marca na mente dos públicos, essencialmente no que respeita à lembrança, uma vez que a visualização de um símbolo ou de um logótipo leva à associação a um produto/serviço ou a uma organização.

Os logótipos podem ser de vários tipos, começando por nomes corporativos, passando pelas marcas registadas que são escritas de forma distintiva, as logomarcas que fazem a junção entre símbolo e logótipo, até aos logótipos mais abstractos que aparentam não ter nenhuma ligação com o nome corporativo ou marca (KELLER *et al.*, 2005).

Este tipo de elemento visual apresenta uma vantagem enorme em relação aos restantes pela sua versatilidade, isto é, uma vez que não são verbais podem ser actualizados ao longo do tempo, sempre que as alterações institucionais o justifiquem ou, simplesmente, por questões estéticas e de modernismo. Por outro lado, o facto de serem, na sua maioria, abstractos, permitem que sejam utilizados em várias culturas.



Figura 8 – Logomarca Comunicarte
Fonte - interna

O logótipo escolhido pela Comunicarte é um exemplo de logomarca, já que faz a junção entre o nome corporativo da Agência e um símbolo, que integra as cores que a Agência associou a cada um dos seus dez valores que, por sua vez, remetem para o número de anos de actividade. “O símbolo, associado ou não ao logótipo, tem um sinal específico e desperta nas pessoas uma série de sensações e experiências armazenadas.” (LINDON *et al.*, 2008: 178).



2.1.3 Slogan

Os *slogans* são, geralmente, frases curtas, que têm como função primordial comunicar informações capazes de descrever e convencer os clientes a comprar determinada marca. Enquanto componente de uma marca, o *slogan* pode levar os consumidores a interpretá-la, a conhecer o que a organização é na sua essência e o tipo de serviços/produtos que comercializa.

As formas de construir um *slogan* são diversificadas. Algumas empresas optam por recorrer a um jogo de palavras com o nome da marca. Foi o que fez a marca Aspa para o champô anti-caspa que comercializava: “Com ASPA diga adeus à caspa”. Noutros casos, assiste-se ao recurso à marca juntamente com a categoria do produto que comercializa. O resultado da combinação entre ambas reside numa mensagem do género “Não é Água, é Castello”, *slogan* escolhido pela marca de água Castello (KELLER *et al.*, 2005).

Em qualquer um dos exemplos anteriores, o *slogan* visa sempre ajudar ao posicionamento da marca no mercado em que está inserida e destacá-la das outras concorrentes. O *slogan* escolhido e utilizado durante muito tempo pela Agência foi “Comunicarte. Pela sua imagem damos a nossa palavra”. A mensagem passada pelo *slogan* é muito sugestiva, induz para assessoria de imprensa, pressupõe também um compromisso, uma vez que a empresa promete dar a sua palavra, ou seja, comunicar pela imagem de quem procura os seus serviços, tornando-se uma representante ou porta-voz.

Embora os *slogans* permaneçam ligados às marcas de uma forma intensa, podem ser feitas actualizações, de preferência sob a forma de uma modificação moderada, tentando manter a mensagem habitual. Em 2010, a comemoração dos 10 anos da Agência originou uma actualização do *slogan*, que se alterou para “Comunicarte. A sua imagem, a nossa palavra há 10 anos!”.

2.2 Comunicação Organizacional

O conceito de comunicação organizacional centra-se em dois subconceitos extremamente importantes para a sua compreensão: comunicação e organização.

A palavra comunicar deriva do latim “communicare”, tornar comum, partilhar e associar. A **comunicação** é um processo que consiste na troca de informações entre um ou mais indivíduos, no qual assumem, reversivelmente, os papéis de emissor e receptor e utilizam um ou mais códigos com o propósito de construir e partilhar uma mensagem.

O outro subconceito, de **organização**, significa, como conceito clássico, “um conjunto de duas ou mais pessoas que realizam tarefas, seja em grupo, seja individualmente, mas de forma coordenada e controlada, actuando num determinado contexto ou ambiente, com vista a atingir um objectivo pré-determinado através da afectação eficaz de diversos meios e recursos disponíveis, liderados ou não por alguém com as funções de planear, organizar, liderar e controlar”⁶.

A comunicação da organização, ou comunicação organizacional, engloba as relações com todos os públicos, internos e externos, um conjunto de múltiplas acções comunicacionais que visam o envolvimento com todos esses públicos de interesse (colaboradores; fornecedores; consumidores; entidades públicas com quem se relaciona), criando identidade própria e conferindo notoriedade. Actualmente, a comunicação é entendida como parte vital de qualquer organização, uma vez que potencializa as relações de boa vontade entre todos os membros, dando a conhecer a cada um a sua função na hierarquia a que pertencem e a forma como devem actuar a fim de verem concretizados os objectivos pessoais e organizacionais (LINDON *et al.*, 2008).

Uma vez que a comunicação organizacional se revela fundamental ao desenvolvimento de uma empresa ou instituição e à aceitação desta por parte dos seus públicos, tem que ser desenvolvida por profissionais capazes e competentes. O relações públicas (R.P) emerge como elemento indispensável a todo este processo, o profissional responsável que ajuda a organização a adaptar-se ao meio envolvente e, por outro lado, que auxilia os públicos no processo de conhecimento da mesma. Recorre a diferentes acções de comunicação interna, externa e, mesmo, mista, (para públicos internos e externos), a fim de conseguir conhecimento, notoriedade, confiança, estímulo, envolvimento e credibilidade.

⁶ Paulo Nunes, consultor de gestão, em <http://www.knoow.net/cienceconempr/gestao/organizacao.htm> (consultado em 1 de Fevereiro de 2011).

2.2.1 Comunicação Interna

Ao nível interno, a comunicação desenvolve-se dentro da própria organização, centrando-se nos funcionários (público interno). Este tipo de comunicação é gerida tendo como metas informar, estimular, envolver, credibilizar e criar confiança entre a administração e os colaboradores. Para tal, o R.P pode valer-se, nomeadamente, da organização de eventos, como jantares de empresa em alturas festivas, do envio de cartões de aniversário, da abertura de concursos ou prémios para melhor colaborador do mês, da edição de jornal interno, de reuniões internas, seminários e congressos para debater ideias ou mudanças, da gestão de quadros ou placares informativos, para afixação de informações institucionais e caixas de sugestões, além da organização de clubes.

Quando bem coordenada, a comunicação interna estabelece como prática permanente o diálogo, fortalecendo o relacionamento entre a direcção e o corpo funcional e entre os próprios funcionários. “A comunicação interna engloba todos os actos de comunicação que se produzem no interior de uma empresa. As suas modalidades variam de uma organização para a outra.” (LINDON *et al.*, 2008: 359).

A Comunicarte, enquanto agência de comunicação, auxilia-se da comunicação interna para garantir que não existem falhas de comunicação entre os diversos colaboradores e, também, para conceber as melhores estratégias de comunicação para os seus clientes. Para esse efeito, organiza reuniões internas diárias, reuniões de *brainstorming* e dispõe de um manual de acolhimento.

As reuniões internas diárias desencadeiam a comunicação entre todos os colaboradores da Agência. É nestas reuniões que cada um dos elementos apresenta o seu cronograma de trabalho e solicita a ajuda de outros nesse processo. Promovem a produtividade dentro da Comunicarte, permitem aos diversos membros fazerem a gestão do seu tempo, terem uma ideia do tempo que podem dedicar a cada tarefa para conseguir cumprir os *timings* acordados nos diversos projectos. Potencializam também a avaliação e a modificação de algumas estratégias de comunicação devido à partilha de informação que se verifica no decurso dessas reuniões.

As reuniões de *brainstorming* são utilizadas para criar dinâmica num grupo, através do estímulo da criatividade, da partilha de ideias de todos os membros, sempre com objectivos

previamente determinados pela Agência, respeitantes, por exemplo, à organização de um evento e à melhoria ou lançamento de um novo serviço.

Apesar de a Comunicarte ser uma agência de pequena dimensão, dispõe de um manual de acolhimento, elaborado para acolher e facilitar a integração dos novos colaboradores, através da apresentação da empresa e do seu funcionamento nos diversos níveis.

2.2.2 Comunicação Externa

A comunicação externa origina-se da organização para o seu exterior, para os seus públicos externos, como consumidores, distribuidores, fornecedores, líderes de opinião, sindicatos, órgãos de comunicação social, órgãos de soberania e o público em geral, e destes para o ambiente organizacional.

Trata-se de uma comunicação mais promocional do que informativa, que realça a organização em si, os seus produtos ou serviços, procurando efectivamente desenvolver relações de confiança e notoriedade, através de publicidade, dias de portas abertas, patrocínios, feiras, mecenato, participação em encontros, inaugurações, lançamentos, brochuras, vídeo-empresas, *site* institucional, comunicados de imprensa, entre muitas outras ferramentas.

Para se divulgar exteriormente, a Comunicarte recorre à assessoria de imprensa e relações públicas, mediante o envio regular de *press releases*, da publicação da *newsletter* Mirror, às interacções no *blogue*, à partilha do vídeo-empresa que possui, à actualização do Telex e à participação em eventos, ao *merchandising* e aos protocolos estabelecidos com diversas entidades ao longo de dez anos de existência.

Os *press-releases* constituem suportes de comunicação desenvolvidos ao nível da assessoria de imprensa, visando projecção mediática. São utilizados pela Agência sempre que pretende divulgar um novo serviço ou alguma alteração instituída no seu seio.

As *e-news*, também denominadas de Mirrors, são redigidas pela Comunicarte semestralmente, a fim de envolver os públicos que pretendem saber mais informações a seu respeito. Este suporte faz um balanço das acções que a Agência vai desenvolvendo para os seus clientes, com um espaço para *press book* das mesmas. Também se encontra disponível para consulta no respectivo *website* (ANEXO II).



O “Telex” foi criado pela Comunicarte para estimular as relações com os públicos externos, mantendo-os, diariamente, a par da actualidade e das notícias mais curiosas vinculadas pelos órgãos de comunicação social. Este suporte é actualizado todos os dias no *website* da Comunicarte (ANEXO III).



O *blogue* organizacional constitui mais uma plataforma para a comunicação entre a Agência e os seus públicos externos. Este suporte de comunicação dá às empresas a possibilidade de divulgarem os seus serviços e de trocarem ideias com os clientes ou interessados, uma vez que existe uma interacção entre ambos no formato de comentário. Através do *blogue* organizacional, a Comunicarte faz a divulgação dos seus serviços e dá a conhecer a sua identidade, enquanto comunica com os *cibernautas* interessados nela ou na temática da comunicação.

O vídeo-empresa corresponde a um vídeo promocional da Comunicarte, que apresenta a equipa e o espaço onde funciona. Este suporte de comunicação encontra-se no *Website* da Agência, podendo ser visto por todos os interessados.

O *merchandising*, hoje em dia, é uma das técnicas de *marketing* mais eficazes, utilizada pelas empresas para aliciar os seus clientes a adquirir serviços ou produtos no ponto de venda. Esta técnica tem o potencial de desviar a atenção do cliente no preço e focalizá-la nas imagens de marca, por intermédio de suportes de comunicação. No caso da Comunicarte, o *merchandising* surge no formato de material promocional (*t-shirts*, postais, *pins*, garrafas de vinho do porto, etc.), exposto no espaço físico da Agência e distribuído aquando da participação em eventos.

A participação da Comunicarte obedece, obviamente, a um planeamento rigoroso. Durante o mês de Dezembro, decorreu na cidade invicta o *Franchise show* (feira de *franchising*), na Exponor, evento em que participou a fim de tentar expandir a sua rede de negócios.

A Comunicarte reforçou a sua notoriedade e credibilidade no mercado português da comunicação associando-se à APECOM (Associação Portuguesa das Empresas de Conselho em Comunicação e Relações Públicas) a 6 de Fevereiro de 2008. Esta associação empresarial prima por reunir as mais relevantes empresas portuguesas de consultoria nas áreas das Relações Públicas, Assessoria de Imprensa, Organização e Eventos e Imagem Empresarial.

2.2.3 Comunicação Mista

A comunicação mista destina-se aos públicos internos e externos da Agência e reúne uma série de ferramentas que servem de canais de comunicação no contexto interno, entre todos os colaboradores, estabelecendo a comunicação interna, mas, também externamente, quer de dentro para fora (*outbound*), quer de fora para dentro (*inbound*). Os principais são o telefone, correio electrónico, *skype*, *website* e redes sociais, além do seu Manual de Valores.

O telefone é um dos canais de comunicação mais utilizados pela Agência para estabelecer comunicação com fornecedores, clientes, parceiros, órgãos de comunicação social e público em geral. O atendimento telefónico exige por parte dos colaboradores uma abordagem diferenciadora, na qual características como bom senso, simpatia, educação, flexibilidade ou conhecimento se tornam imprescindíveis para estabelecer empatia com o interlocutor, avaliar e compreender toda a conversa e poder passar um *feedback* positivo.

O correio electrónico tornou-se num importante método de comunicação e indispensável a qualquer empresa moderna. A organização de um serviço de e-mail é segura, cómoda e rápida, admitindo a criação de listas de correio electrónico. Na Comunicarte, o correio electrónico potencializa a produtividade dos funcionários, pois contempla a comunicação directa entre o remetente e os destinatários e reduz os gastos em telecomunicações.

O *skype* consiste num *software* gratuito que permite a comunicação directa e instantânea entre um ou mais indivíduos ao mesmo tempo, através da *internet*. A Comunicarte faz-se valer do *skype* para promover a comunicação entre funcionários e destes com jornalistas e colaboradores de diversos meios de comunicação social.

Actualmente, o *website* não representa um custo para as empresas, mas, sim, um investimento, visto que atribui valor ao negócio, divulgando informações, serviços e produtos e criando relações com os clientes actuais e potenciais. A Comunicarte, enquanto agência de comunicação, preocupa-se muito com este suporte, e tanto mais porque respeita aos serviços que comercializa. Assim, planeia e actualiza continuamente os conteúdos que disponibiliza no *website* para os seus visitantes e a forma como os apresenta.

Redes sociais são estruturas sociais compostas por pessoas e organizações. O seu desenvolvimento e a multiplicação diária do número de utilizadores tornaram-nas numa ferramenta extraordinária de comunicação. A Comunicarte marca presença nas redes sociais através do *Facebook*, *Youtube*, *Twitter* e *Linkd in*, a fim de divulgar os seus serviços,

comunicar com uma rede de pessoas interessadas na temática da comunicação e lançar alguns desafios aos cibernautas.

O Manual de Valores Comunicarte consiste numa brochura elaborada conjuntamente pelos departamentos de *design* e de assessoria e relações públicas, para dar a conhecer os valores por que se rege a Agência (ANEXO IV).

Capítulo III

| ESTÁGIO |



O estágio curricular apresenta-se como a primeira experiência profissional para o aluno prestes a terminar a sua formação superior. Os três meses em que decorre podem ser fulcrais na escolha da área em que irá trabalhar futuramente, sendo que a orientação e o acompanhamento assumem um papel fundamental para que se sinta confiante e capaz de pôr em prática os seus conhecimentos.

A escolha do estágio numa agência de comunicação foi, a meu ver, uma mais-valia muito grande pela diversidade de serviços que comercializa, permitindo ao estagiário observar, aplicar e desenvolver conhecimentos em diferentes funções da área. A minha integração na Comunicarte enquanto estagiária de Comunicação e Relações Públicas foi ao nível da assessoria de imprensa, em que tive a oportunidade de aprender e trabalhar com excelentes profissionais.

A assessoria de imprensa e as relações públicas são indissociáveis dentro de uma agência de comunicação. É com base em ambas que se consegue criar uma imagem de credibilidade e notoriedade junto dos públicos, tendo como principais intermediários os meios de comunicação social. São estes os agentes que vão tornar as mensagens que as empresas querem passar para as grandes massas em informação respeitada e verídica.

Este facto pode ser comprovado através do livro *A assessoria de imprensa nas relações públicas*, em que Martins Lampreia explica a importância da existência do departamento de comunicação numa organização. “É neste último tipo que figura o técnico especializado em relações com os órgãos de comunicação social, vulgarmente conhecido como o ‘adido de imprensa’ ou ‘assessor de imprensa’ ou ainda ‘porta-voz’. Este é o verdadeiro elo de ligação entre a sua organização e os órgãos de comunicação social, a quem transmite as suas informações, que serão posteriormente divulgadas ao grande público através destes» (Lampreia, 1999: 13).

Um bom assessor de imprensa deve possuir características específicas e deter certos conhecimentos:

- A forma credível, transparente e objectiva como passa as informações aos órgãos de comunicação social determina as relações duradouras, ou não, entre ambos.
- Conhecimentos de relações públicas, para estabelecer boas relações com jornalistas e órgãos de comunicação social;

- Conhecimentos de jornalismo, essenciais para comunicar correctamente com os seus aliados, os órgãos de comunicação social, na divulgação de informações sobre a organização;
- Conhecimentos aprofundados da empresa onde desempenha funções, para que esteja preparado para dar os melhores esclarecimentos, sem passar uma má imagem sempre que lhe sejam solicitadas informações;

As funções de assessoria de imprensa passam pela elaboração de *press releases* (comunicados de imprensa), criação de *press books* (arquivo de imprensa), organização de *clippings*, elaboração de *mailing lists* (bases de dados), organização de eventos, atendimento e *follow up* telefónico.

3.1 Objectivos

Quando tive plena certeza de que o estágio curricular seria realizado na Comunicarte, comecei a imaginar como este viria a decorrer e delineei dois grandes objectivos: conhecer o funcionamento da Agência de Comunicação, metodologias e áreas de actuação; e pôr em prática conhecimentos adquiridos no âmbito da Licenciatura em Comunicação e Relações Públicas.

O facto de ter trabalhado durante os três meses no departamento de assessoria e relações públicas viria a possibilitar, efectivamente, a aplicação de grande parte dos saberes que o Curso me havia proporcionado. Estagiar numa agência como a Comunicarte, que me recebeu e integrou de forma positiva, permitiu-me aprender muito sobre o mundo do trabalho, nomeadamente, a importância do cumprimento de *timings*, a influência da organização das tarefas para uma boa gestão do tempo, e, sobretudo, a importância da existência de um bom ambiente e de comunicação interna.

3.2 Estratégias

A fase inicial do estágio passou pela minha integração no quotidiano da Agência, por via do conhecimento de procedimentos nas diversas actividades internas, dos colaboradores, das metodologias, dos valores e de outros pormenores que me ensinaram a actuar no seio da Comunicarte.

As exemplificações, dicas e conselhos que me foram sendo facultados pelas *accounts* da Agência, relativamente a algumas das funções que ia realizando, foram extremamente úteis para melhorar o meu desempenho. A meu ver, a observação participante, muito activa e interessada, foi essencial para me inteirar das funções no âmbito da assessoria de imprensa e relações públicas, e, também, para saber como executá-las correctamente, de modo a conseguir auxiliar a equipa da Comunicarte.

3.3 Actividades

O estágio curricular subdividiu-se em três fases: tal como acontece sempre que iniciamos algo novo, a primeira etapa foi de integração e de adaptação à metodologia de trabalho internamente adoptada; numa segunda fase, foi-me dada uma certa autonomia, para que pudesse pôr em prática alguns dos conhecimentos adquiridos ao longo dos três anos da licenciatura; a terceira e última fase constituiu o momento fulcral do estágio, em que já pude evidenciar autonomia de trabalho e capacidade de solucionar os imprevistos com que me deparei no decurso dos projectos em que estive envolvida.

As tarefas que me foram sendo atribuídas ao longo do período de estágio familiarizaram-me com quase todas as áreas de intervenção da Agência e permitiram-me entrar na rotina e no ritmo alucinante a que o trabalho se desencadeia no seu interior.

O trabalho, nesta agência de comunicação, exige dos profissionais que nela desempenham funções uma entrega e motivação constantes, porque são estabelecidas metas para cada projecto, para que trabalham incessantemente, traduzidas na promessa, por vezes inatingível, que é feita ao cliente. O sucesso de algumas acções fica a depender, quase inteiramente, da projecção mediática feita pelos órgãos de comunicação social, que se revelam cada vez menos dispostos a colaborar com as agências, alegando falta de espaço no meio ou, mesmo, a pouca relevância do assunto que se deseja divulgar. Visto isto e com um mercado cada vez mais exigente, os profissionais das agências de comunicação vivem em clima de grande pressão, tentando sempre através das palavras e acções projectar a melhor imagem para cada uma das contas que gerem.

Estagiar numa agência de comunicação foi uma experiência bastante enriquecedora, porque permitiu que explorasse diversas ferramentas de comunicação. A integração na equipa de assessoria e relações públicas concedeu-me a oportunidade de desenvolver tarefas mais

básicas mas fundamentais para garantir o sucesso das acções que a Agência desenvolve, como é o caso da actualização da base de dados Salesforce; dos pedidos de listas de órgãos de comunicação social, de modo a assegurar o sucesso das divulgações locais; da recolha de contactos de pessoas ou entidades através de pesquisas na internet; de pedidos de orçamentos para tradução de um *website* e para gravações a laser em material de promoção. Permitiu, também, a realização de tarefas mais aliciantes, como, por exemplo, as que derivaram da minha integração no desenvolvimento do plano de comunicação para a empresa VitalAire ou a organização do evento “Give me 10!”, comemorativo do décimo aniversário da Comunicarte.

3.3.1 Pedidos de listas de órgãos de comunicação social

Os órgãos de comunicação social (OCS) são meios poderosos de difusão e de produção de informação nas sociedades actuais, responsáveis por levar informação ao conhecimento público (Coreia, 1991). Este potencial faz dos OCS aliados da Comunicarte nos seus serviços de assessoria de imprensa, contudo “os jornalistas são independentes e únicos senhores da informação que recebem; só eles podem decidir ou não transmiti-la, na totalidade ou em parte; é por isso que convém manter relações estreitas com os jornalistas que tratam mais particularmente do seu sector ou do seu produto” (Coreia, 1991: 7).

O contacto com os OCS é uma constante no serviço de assessoria de imprensa, sob a forma de *press releases*. Para garantir que as divulgações que são feitas para órgãos de comunicação social estratégicos chegam ao destino e aos jornalistas mais indicados, são realizados, antes do envio, pedidos de listas de órgãos de comunicação social, a fim de averiguar se os contactos se encontram actualizados na base de dados (ANEXO V).

Embora esta tarefa seja fácil de realizar, não deve ser menosprezada, por determinar o cumprimento de objectivos. A realização de uma divulgação sem uma recolha prévia de uma lista de órgãos de comunicação social pode arruinar toda uma estratégia de comunicação. Daí que a tenha realizado de forma sistemática, sempre que existia alguma divulgação a fazer aos meios de comunicação.

3.3.2 Transcrições de entrevistas

A transcrição de entrevistas de suporte áudio para papel foi uma das tarefas que desempenhei durante o primeiro mês de estágio, no âmbito de um projecto de *publishing* que estava a ser desenvolvido para o Grupo Filinto Mota - a produção de um livro para comemoração dos 75 anos da empresa (ANEXO VI).

3.3.3 Actualização do Salesforce

O Salesforce é um programa de gestão comercial que permite a organização de todos os contactos da Agência, segundo uma ordem de interesse (órgãos de comunicação social; fornecedores, clientes, etc.) e posterior especialização. Permite-lhe, também, segmentar as suas divulgações e controlá-las através de relatórios.

Este *software* tem um grande potencial e apresenta-se muito vantajoso para as empresas quando os contactos se encontram actualizados. No caso da Comunicarte, os contactos dos órgãos de comunicação social têm de ser constantemente actualizados, como atrás salientei. Esta foi uma das tarefas que realizei, embora não a tenha conseguido terminar, dado que esta actualização abrange a recolha e confirmação de contactos de jornalistas, de diversas especialidades, nas rádios, televisões, revistas, jornais e *sites* a nível nacional (ANEXO VII).

Esta recolha de contactos comportava quatro fases: recolha de fichas técnicas dos diversos meios através da pesquisa na *internet* ou da consulta nos jornais que existiam na Agência; confronto dos contactos recolhidos com os que se encontravam no Salesforce anteriormente; depois, era realizado um telefonema para esses OCS com a finalidade de recolher os contactos em falta; por último, procedia à respectiva actualização.

O Salesforce é uma forma de *mailing*, ou seja, “*Mailing list* ou simplesmente *mailing* é um banco de dados no qual estão armazenadas informações de um grupo de destinatários e que permite o envio de material para clientes, fornecedores, e, no nosso caso, profissionais da imprensa. *Mailing* é a nossa lista de endereços. E para os *releases*, o que interessa são os endereços electrónicos (*e-mails*) e telefones. (...) cada *mailing* deve ter uma produção diferenciada.” (Carvalho *et al.*, 2009: 15).

3.3.4 Recolha de contactos

A *internet* foi uma ferramenta muito aproveitada ao longo do estágio. Por intermédio desta, consegui encontrar os contactos que me iam sendo solicitados pelos diversos funcionários da Comunicarte para múltiplas acções de comunicação. Mais continuamente, recolhi dados respeitantes a pedidos de orçamentos para a tradução do *site* da AC Angola, do contacto do agente da dupla do programa “Telerural”, para animação da Feira Gastronómica de Vila Pouca de Aguiar, e de grupos de sapateado ou animadores, palhaços e mágicos para a animação da festa “Give me 10!” (Anexo VIII).

3.3.5 Elaboração de minuta estratégica

Uma minuta consiste no rascunho inicial de um documento⁷. A elaboração de uma minuta estratégica tem como função, primária, enunciar os órgãos de comunicação estratégicos, *timings* e do respectivo *press release* a divulgar.

A VitAguiar Empresa Municipal é responsável pelo planeamento e gestão dos eventos do município de Vila Pouca de Aguiar. Por sua vez, a Comunicarte tem a seu cargo a respectiva divulgação e projecção dos eventos.

A minuta estratégica que elaborei para a feira gastronómica reúne um conjunto de informações que permite compreender qual a estratégia de comunicação seguida, identificando: cliente; tipo de serviço prestado; tipo de acção a desenvolver; suportes a utilizar; estratégia de comunicação; eixo de comunicação; órgãos de comunicação social a quem será enviado o *press release*; *timings* de divulgação; *timings* de obtenção de notícia; e *press release* a divulgar (ANEXO IX).

3.3.6 Elaboração de *press release*

Como já referi anteriormente, “o *release* é o primeiro passo a ser dado pelo assessor de imprensa para transformar uma informação, com potencial para virar notícia, em um texto. (...) De forma sintética: é o texto elaborado pelo assessor de imprensa que sai da Assessoria e é encaminhado para os vários profissionais de imprensa.” (Claudia Carvalho *et al.*, 2009: 1).

⁷ Cf. <http://www.dicionarioinformal.com.br/buscar.php?palavra=minuta> (Consultado em 18 de Janeiro de 2010).

Na sua essência, o *press release* deve conseguir, só por si, contar uma história, de forma dinâmica e inspiradora. Só assim terá destaque aos olhos das grandes massas e poderá ser convertido em notícia. Por outro lado, o conteúdo do *press release* pode ser aproveitado pelos OCS pelo seu carácter de interesse público, como se verifica com os eventos que a VitAguiar organiza.

O assessor tem o dever de conhecer intimamente os seus clientes, para conseguir explorar bem os seus pontos de interesse, de modo a ter matéria suficiente para gerar notícias, atraindo a atenção dos jornalistas para estas, mesmo quando o assunto não é novo nem inédito.

Quando o assessor se debruça sobre a redacção dos *press releases*, nunca se pode esquecer que aquele documento tem como objectivo originar notícias, logo, deve conter características para ser considerado como tal, nomeadamente, “o seu interesse geral e a sua actualidade, para além do significado que ela tem para o leitor, e que é também importante” (LAMPREIA, 1999: 40). Outro dos factores a ter em conta durante a elaboração do *press* é que siga, ao máximo, o formato de uma notícia, pois a possibilidade de ser publicado aumentará.

Segundo J. Martins Lampreia, “Uma notícia divide-se normalmente em três partes: título, *lead* e *body* (corpo da notícia). Deve conter os seis elementos essenciais do acontecimento que pretende relatar: *Quem* (o personagem), *Quê* (o acontecimento), *Onde* (local), *Quando* (a data), *Como* e *Porquê*. Os quatro primeiros são chamados elementos básicos, os dois últimos (*Como* e *Porquê*), elementos secundários.” (LAMPREIA, 1999; 41).

No contexto da assessoria de imprensa da VitAguiar, para divulgação da feira gastronómica, elaborei dois *press releases*: o primeiro apresentava o evento e os diversos momentos, limitando-se às informações facultadas pela organização (ANEXO X); o segundo foi divulgado após a publicação do cartaz do evento, contendo mais pormenores e o horário de cada um dos momentos do programa (ANEXO XI).

Ambas as divulgações foram bem sucedidas, dando origem a notícias em órgãos de comunicação local impressos e *online* (ANEXO XII).

3.3.7 Follow-up telefónico

O *follow-up* é efectuado após a divulgação do *press release* para os diversos OCS estar concluída. Consiste num telefonema que é feito para as redacções, idealmente para o

jornalista a quem foi encaminhado o *press*. Ajuda o assessor a perceber qual o nível de interesse dos jornalistas nas matérias enviadas, se pode contar com a publicação de notícia ou se, pelo contrário, deve traçar uma nova estratégia de divulgação, fazer uma nova selecção de OCS, a fim de garantir visibilidade à informação que tenta passar para o público.

O Salesforce, além de manter organizados os diversos contactos da Agência por públicos de interesse, tem uma opção que permite divulgações em massa e, posteriormente, a elaboração de um relatório automático, onde consta o nome do OCS, o jornalista, *e-mail*, telefone e número de vezes que essa pessoa leu o *press*. Esse relatório é convertido num documento de *Excel* (ANEXO XIII), auxiliando no *follow-up* telefónico: enquanto se vão contactando os diversos OCS, registam-se as suas observações relativamente à divulgação que receberam e, ao mesmo tempo, averigua-se a sua predisposição para publicar a notícia. Quando se verifica que a divulgação não consegue atingir os objectivos estipulados, efectua-se um reforço na divulgação, isto é, revê-se a estratégia de OCS escolhida, ou, então, é elaborado um novo *press*.

Este método leva à criação de pontes relacionais entre a Agência e os jornalistas dos diversos OCS, gerando-se um à-vontade entre ambos que pode aumentar e garantir, em certos casos, a publicação de notícias. É de referir que os jornalistas recebem centenas de *press releases* por dia, acabando por deixar passar matérias muito interessantes, devido à falta de atenção. O *follow-up* visa evitar que este tipo de imprevistos suceda.

Durante os três meses de estágio, o *follow-up* telefónico foi uma actividade que realizei com muita frequência para várias acções da Comunicarte. A que teve mais momentos e, por esse motivo, se prolongou por mais tempo (iniciou-se a 1 de Outubro de 2010 e terminou a 6 de Janeiro de 2011) foi a exposição da Barbie, no Shopping Cidade do Porto.

Considero que características como simpatia, paciência e persistência eram fundamentais no desempenho desta função, a fim de conseguir conquistar a confiança dos profissionais com quem estabelecia contactos.

3.3.8 Entrevista para “Barulho das Luzes”

A convite da Dra. Ana Sofia Gomes, tive a excelente oportunidade de a acompanhar e assistir à entrevista que deu para o programa “Barulho das luzes”, conduzida por Marta Santos,

locutora da Rádio Comercial. Esta entrevista teve como objectivo divulgar a exposição da Barbie no *Shopping* Cidade do Porto e os seus diversos momentos. Resultou do empenho da *account* responsável pela assessoria de imprensa realizada, Marlene Silva.

3.3.9 Elaboração de textos para *e-news* Valores

Esta *e-news* é elaborada semanalmente e enviada todas as sextas-feiras à Valores, que a remete aos diversos *franchisados* e a publica no seu *website*. Exibe algumas novidades desta rede de *franchising* de ouro, nomeadamente, novas aberturas de loja, cotação do ouro, aniversários das lojas já existentes e curiosidades e novidades acerca do ouro ou outros metais preciosos. A importância deste suporte é evidente, podendo ser considerada “o jornal ou a revista dos tempos modernos” (Beirão *et al.*, 2008: 95).

A redacção dos conteúdos para a *e-news* Valores esteve a meu cargo durante o tempo em que permaneci na Comunicarte. Constituiu uma tarefa interessante, que fez com que desenvolvesse competências ao nível da escrita e compreendesse a importância de um suporte deste tipo para a criação de sentimentos de pertença no âmbito de uma rede de *franchisados* (ANEXO XIV).

3.3.10 Divulgação da nomeação para Prémio Mies van der Rohe 2011 (*Briefing*)

Durante o mês de Dezembro de 2010, saíram as nomeações para o Prémio Mies van der Rohe 2011. O projecto “Casa das Caldeiras Coimbra” foi um dos nomeados. O envolvimento do Grupo Arlindo Correia e Filhos, S.A recaiu na reconstrução da antiga Casa das Caldeiras . Uma vez que a Comunicarte é responsável pela assessoria de imprensa deste grupo procurou obter mais informações sobre esta obra, para realizar uma posterior divulgação, tornando-se essencial fazer um *briefing* que reunisse de modo correcto e apelativo o máximo possível de informação.

Este *briefing* foi elaborado por mim, após uma pesquisa aprofundada sobre a obra, o envolvimento do cliente nesta e o tipo de prémio em causa (ANEXO XV).

3.3.11 Propostas para o cliente Valores

Como referi anteriormente, a Comunicarte aproveita o mês de Agosto para delinear propostas de serviços para clientes actuais e potenciais.

A proposta definida para o cliente Valores apresentava sugestões para melhorar a imagem e conteúdos dos suportes de comunicação *online* e *off-line*, *e-news* e jornal produzidos para o mesmo. A elaboração dos respectivos diários criativos, para apresentar ao cliente no ano de 2011, foi da minha responsabilidade (ANEXOS XVI e XVII). As propostas que estes continham visavam surpreender e fidelizar o cliente, uma vez que se trata do primeiro *franchising* ibérico de ouro, com um potencial emergente fortíssimo.

3.3.12 Organização do evento GIVE ME 10!

A organização de eventos é, também, uma das áreas de intervenção da Comunicarte. A comemoração dos dez anos de actividade da Agência e a publicação do seu livro *Web Trends – 10 cases made in Web 2.0* foram o mote para a organização da festa “Give me 10!”. Este evento, que decorreu no dia 26 de Novembro de 2010, no lindíssimo espaço Corpus Christi, Cais de Gaia, foi, indubitavelmente, um grande sucesso.

O planeamento é uma fase fulcral em qualquer evento. No caso do “Give me 10!”, foi desenvolvido ao longo de dois meses, para que não houvesse qualquer falha no grande dia. Este processo deve ter em vista dar resposta a catorze etapas, centradas nos seguintes elementos:

- Objectivos/Público-alvo
- Orçamento disponível
- Estratégia do evento
- Tema
- Data e Local
- Programa
- Afectação de recursos
- Reunir os envolvidos
- Contratação de serviços
- Estratégia de comunicação
- Planeamento logístico
- Novo orçamento

- Plano do evento
- Avaliação”.

A minha participação na organização deste evento foi intensa e prolongada. Numa fase inicial, realizou-se uma reunião geral de *brainstorming*, em que todos os membros da Agência apresentaram ideias para o evento e foram distribuídas tarefas para agilizar a produção. A meu cargo ficaram várias funções, nomeadamente: a apresentação de propostas para os Óscares Give me 10!, que seriam entregues aos clientes (actuais e antigos), como forma de homenagem; a definição de uma nomenclatura para cada cliente homenageado, em função das suas ligações com a Comunicarte. Desta última tarefa, resultou: expansão, Valores; fidelização, Grupo Casais; cosmopolita, Shopping Cidade do Porto; criatividade, Escolinhas.pt; *first*, Prisfar; inovação, Américo Sousa; juventude, Ginásios de Educação Da vinci; revelação, Fátima Marinho; e tradição, Grupo Filinto Mota.

Depois de escolhido o objecto a utilizar como Óscar e a nomenclatura, chegava o momento de concebê-lo, tarefa realizada em conjunto pela equipa de trabalho. Foi uma actividade divertida e que resultou muito bem, na medida em que conseguimos criar uma peça única de *design* e distinção.

Procedi, ainda, à recolha de contactos e pedidos de orçamentos para animação (ANEXO XVIII). A animação planeada passou por uma actuação inesperada de sapateado, para aliciar os convidados a mudarem de espaço, e a presença constante de um mágico e um palhaço, para receberem os convidados e criarem interacção, numa vertente mais divertida.

Houve outros suportes de comunicação e, mesmo, objectos de decoração que também foram “construídos” pela equipa da Comunicarte, e para os quais dei o meu contributo. Por exemplo, a personalização das mesas utilizadas na decoração da sala onde decorreu a mostra do livro *WEB TRENDS – 10 cases in web 2.0* foi feita com colagem de impressões de páginas do mesmo.

3.3.13 Integração no projecto VitalAire

Esta foi uma das tarefas que mais me motivou, porque ter sido um projecto que acompanhei desde o início. A convite da Dra. Ana Sofia Gomes, acompanhei a primeira reunião com o cliente VitalAire, em que este apresentou as alterações estruturais que estavam a introduzir na

empresa para que, através da análise da reunião, a Comunicarte pudesse apresentar uma proposta de assessoria de imprensa, um plano de comunicação.

Terminada a reunião, e já de regresso à Agência, debatemos a situação e partilhámos ideias relativamente à mesma e às acções de assessoria que poderíamos propor ao cliente para resolver a sua situação-problema. O meu envolvimento neste projecto originou a elaboração do relatório da reunião (ANEXO XIX) e do diário criativo da VitalAire (ANEXO XX). O *briefing* descrevia pormenorizadamente todos os momentos da reunião. Por sua vez, o diário criativo enunciava a situação-problema apresentada pelo cliente, informações da empresa, objectivos que pretendiam atingir contratando uma agência de comunicação, o estudo da concorrência, a análise *swot* de toda a situação e a estratégia de comunicação a apresentar (eixo de comunicação; públicos e *stakeholders*; acções a desenvolver para cada um destes; suportes de comunicação; *timings* e objectivos de cada acção). É do diário criativo que resulta o plano de comunicação que vai expor ao cliente a proposta final.

3.3.14 Criação de texto publicitário VitalAire

O texto publicitário é sempre utilizado com o intuito de promover uma organização e/ou um produto ou serviço, persuadir à adesão e/ou aquisição, recorrendo-se para o efeito a argumentos relacionados com as vantagens⁸.

A criação de um texto publicitário surgiu no âmbito do Plano de Comunicação desenvolvido para a VitalAire. A definição do eixo de comunicação (ANEXO XXI) foi um dos pontos mais demorados na definição da estratégia de comunicação da VitalAire, contudo, depois de muitas pesquisas acerca da empresa, da leitura atenta de documentos institucionais e tendo por base a situação problema apresentada pelo cliente, consegui formular dois eixos de comunicação e, posteriormente, criar textos publicitários adaptados aos mesmos, a inserir nos suportes de comunicação desenvolvidos pelo departamento de *design* (ANEXO XXII).

⁸ Cf. <http://www.slideshare.net/professorwalace/o-texto-publicitario> (Consultado em 2 de Fevereiro de 2011) .

Reflexão Final

“A maior das vitórias é a vitória sobre nós mesmos.”⁹

O período antes de iniciar o estágio foi de grande nervosismo e dúvida, em relação à forma como tudo decorreria, à minha integração na Agência. A incerteza se estaria realmente pronta para o desafio era algo que me deixava insegura, mas estava certa da possibilidade que me era concedida para aprender com pessoas muito experientes na área da comunicação, numa das mais conceituadas agências do País. Procurei, por isso, encarar com determinação a oportunidade, de modo a conseguir retirar dela o máximo de conhecimentos e vantagens.

Durante os três meses de estágio, experimentei a passagem por várias etapas. No princípio, senti-me intimidada pelo facto de ser estagiária, embora a integração na Agência tenha sido feita da melhor forma por todos os colaboradores. Foi o meu primeiro contacto com o mundo do trabalho, a primeira experiência enquanto profissional de relações públicas. Felizmente, estes sentimentos foram desaparecendo a partir do momento em que comecei a ser implicada nas diversas acções de assessoria. É de mencionar que o ritmo de trabalho dentro da Comunicarte é absolutamente alucinante, assim como a pressão que os diversos colaboradores sofrem por parte de clientes, que esperam ansiosos por resultados dos serviços de assessoria que comprem à Agência. O bom relacionamento que se vive internamente ajuda a combater este tipo de situações, existindo entreajuda entre os diversos membros, ainda que nem sempre se verifique.

Para entrar no ritmo de trabalho da Agência, revelou-se essencial adquirir métodos de trabalho: planificar diariamente as várias tarefas que tinha de realizar e observar a forma como os outros colaboradores se organizavam e tratavam diferentes acções, a fim de otimizar o meu tempo e ser cada vez mais útil no seio da Organização.

Como referi anteriormente, a integração na Comunicarte foi positiva e agradável, mas considero que existem lacunas no que respeita à atribuição de tarefas aos estagiários. Um mundo em constante mutação como é o da comunicação, aliado a uma exigência cada vez maior por parte dos clientes, obriga os profissionais de relações públicas a dar o máximo de atenção a todas as acções que desenvolvem. É esta necessidade que justifica a menor atenção a quem acolhe para estágio, mas considero que a Comunicarte deveria repensar a sua

⁹ TRIPITAKA, pali em <http://www.meaningsoflife.com/Citacoes-Famosas-Vida.htm> (consultado em 17 de Janeiro de 2011).

estratégia de integração e distribuição de tarefas aos seus estagiários, uma vez que poderão ser uma mais-valia nos seus processos criativos e de produção. A minha crítica vai, também, no sentido desta problemática prejudicar o crescimento dos estagiários enquanto profissionais da comunicação, visto que poderiam aproveitar muito mais dos seus estágios numa agência como a Comunicarte.

As diversas funções de assessoria que assumi ajudaram-me a perceber até que ponto a licenciatura em Comunicação e Relações Públicas foi basilar na minha formação enquanto profissional e, simultaneamente, a nível pessoal. Disciplinas como Semiótica, Gestão de Eventos, Metodologias da investigação em Comunicação e Relações Públicas Institucionais e Empresariais transmitiram-me conhecimentos que se transformaram em verdadeiros instrumentos de trabalho no estágio, e que poderão ser determinantes no futuro profissional.

Em suma, este estágio curricular revelou-se para mim uma vitória, pois, embora tivesse desejado fazer mais, foi uma vivência muito enriquecedora, tanto a nível profissional como pessoal. Constituiu um grande desafio que superei, com a consciência de que dei o meu melhor em todas as tarefas, retendo delas e do que observei conhecimentos fundamentais para o meu futuro profissional.

Bibliografia

CARVALHO CLAUDIA *et al.*, (2009). *Manual Prático de Assessoria de Imprensa*. (2ªedições). Rio de Janeiro: Elsevier.

ENRÍQUEZ, CARLOS SOTELO (2001). *Introducción a la Comunicación Institucional*. (1ªedição). Barcelona: Ariel Comunicación.

GRUNIG, JAMES E. (1992). *Excellence In public relations and communications management*. United Kingdom: Lawrence Erlbaum associates, publishers.

KELLER, KEVIL LANE *et al.*, (2006). *Gestão Estratégica de Marcas*. (2ªedição). Person Education do Brasil.

LAMPREIA, J. MARTINS (1999) *A Assessoria de Imprensa nas Relações Públicas*. (2ªedição). Mem Martins: Publicações Europa – América

LINDON, DENIS *et al.*, (2008). *Mercator XXI*. (11ªedição). Alfragide: Publicações Dom Quixote.

Webgrafia

<http://www.ciberjunta.com/gaia.html> consultado em 15 de Janeiro de 2011

<http://www.vilanovagaia.net/turismo/patrimonio/> consultado em 15 de Janeiro de 2011

[http://www.infopedia.pt/\\$vila-nova-de-gaia](http://www.infopedia.pt/$vila-nova-de-gaia) consultado em 15 de Janeiro de 2011

http://195.245.197.216/CLAS/Todos/DOCS_enviados//1317/3.%20Plano%20de%20Desenvolvimento%20Social/RECTIFICADAS.pag-27%20ATE%20AO%2038.pdf consultado em 17 de Janeiro de 2011

<http://www.dicionarioinformal.com.br/buscar.php?palavra=minuta> consultado em 18 de Janeiro de 2010

<http://www.knoow.net/cienceconempr/gestao/organizacao.htm> consultado em 1 de Fevereiro de 2011

<http://www.slideshare.net/professorwalace/o-texto-publicitrio> consultado em 2 de Fevereiro de 2011

<http://www.meaningsoflife.com/Citacoes-Famosas-Vida.htm> consultado em 5 de Fevereiro de 2011

Anexos
| **LISTA** |



Lista de Anexos

Anexo I - Plano de estágio

Anexo II - *E – News Mirror*

Anexo III - Telex

Anexo IV - Manual valores Comunicarte

Anexo V - Pedido de listas de órgãos de comunicação social

Anexo VI - Transcrição de entrevista

Anexo VII - Actualização do Salesforce (CD)

Anexo VIII - Recolha de contactos

Anexo IX - Minuta Estratégica

Anexo X - 1º *PressRelease* Feira Gastronómica de Vila Pouca de Aguiar

Anexo XI - 2º *PressRelease* Feira Gastronómica de Vila Pouca de Aguiar

Anexo XII - *Clipping* Feira Gastronómica Vila Pouca de Aguiar

Anexo XIII - Relatório *Follow-up Barbie Shopping Cidade do Porto* (CD)

Anexo XIV - *E-News* Valores (CD)

Anexo XV - *Briefing* Divulgação da nomeação para o Prémio Mies van der Rohe 2011

Anexo XVI - Propostas Jornal Valores

Anexo XVII – Propostas *newsletter* Valores

Anexo XVIII - Orçamentos Animação “*Give me 10!*”

Anexo XIX - Relatório da reunião com potencial cliente VitalAire

Anexo XX - Diário criativo VitalAire

Anexo XXI - Definição do eixo de comunicação VitalAire

Anexo XXII - Suportes de comunicação para VitalAire

Anexo I
| PLANO DE ESTÁGIO |





Gabinete de Estágios e Salários Profissionais
Escola Superior de Educação,
Comunicação e Desporto
Instituto Politécnico da Guarda

PLANO DE ESTÁGIO

GESPICAA.003

Este documento deve ser anexado à Convenção de Estágio.

TIPOLOGIA DO ESTÁGIO:

☒ Geral

☐ Protocolo com _____

1. INTERVENIENTES

a) Aluno(a): Joana Antunes Cortesão
N.º: 64171 Curso: Comunicação e Relações Públicas
c) Empresa/Organização: Ana Sofia Unipessoal, Lda.
NIF: 5062162707
Tutor(a): Ana Sofia Gomes
h) Orientador(a): Prof. Regina Gouveia

2. BREVE CARACTERIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES A DESENVOLVER DURANTE O ESTÁGIO

1.º mês:

- Integração no quotidiano da agência
- conhecimentos de procedimentos
- Assessoria de Imprensa:
 - Apoio a follow-ups telefónicos
 - elaboração de bases de dados agências comunicação social regionais
- Relações Públicas:
 - apoio a Planos de Comunicação
 - elaboração de listas de endereços

2.º mês:

- Assessoria de Imprensa:
 - acompanhamento reuniões com potenciais clientes
- Relações Públicas: desenvolvimento de listas endereços; desenvolvimento de Planos de Comunicação.

3.º mês:

- Assessoria de Imprensa: Apoio a follow-ups telefónicos; elaboração de listas de endereços.
- Relações Públicas: Planos de Comunicação; elaboração de listas endereços.

3. ASSINATURAS

Data: 04/11/2010

O(A) Tutor(a)

O(A) Aluno(a)

O(A) Orientador(a)

Ana Sofia Unipessoal Lda.
Rua Comilão, 125-1.º, 544 P 4430-860 Gato
Comilão, 125-1.º, 544 P 4430-860 Gato
C.N.I.P. 5062162707

N.º Func.: 574

Joana Cortesão

Regina Gouveia

Execução do Plano de Estágio

Cronograma

[illegible]

[illegible]

Anexo II
| *E-NEWS* “MIRROR” |



Anexo III
| **TELEX** |





curtas

Champagnes no Buhle



Está agendado para as 20h30 do dia 15 de Fevereiro um jantar memorável no Buhle, perto do Castelo do Queijo. A casa de vinhos Gosset, fundada em 1584, seleccionou os melhores champagnes para acompanhar cada prato. In Sapo Sabores

Criatividade 'In love' no evento Crafts & Design



A 47ª edição do Crafts & Design realiza-se já neste sábado e neste domingo, das 9h às 18h, no Jardim da Estrela. Em antecipação ao Dia de São Valentim, são todos convidados a surpreender a carmetade com um presente exclusivo e criativo. In Destak

«e-Cinema»: A gaguez do rei, o pugilista falhado e o casal descomprometido



O filme mais nomeado para os Óscares chega esta semana aos nossos cinemas. «O Discurso do Rei» é o filme britânico que está a conquistar todos os prémios da temporada. In Sapo Cinema

Ratos são os novos detectores de drogas e de bombas

Cientistas israelitas desenvolveram um sistema que utiliza ratos para detectar explosivos e drogas.

É semelhante a um scanner de corpo, sendo composto por três cartuchos escondidos em que cada um aloja oito ratos treinados para o efeito. In Sol



Um dos primeiros trabalhos de Dalí bate recorde em leilão



Uma dos primeiros trabalhos do surrealista Salvador Dalí (1904-1989) bateu o recorde mundial do pintor espanhol ao ser arrematada por 4,7 milhões de euros, num leilão organizado pela Christie's, na quarta-feira, em Londres. In Público



Mamã Obama

Henricartoon

Direção: Ana Sofia Gomes
Editorial: Comunicarte
www.comunicarte.pt
www.my-onlinews.com

my onlinews
made just for you, powered by Comunicarte

comunicarte
a sua imagem, a nossa palavra há 10 anos

Anexo IV

| MANUAL DE VALORES COMUNICARTE |



Anexo V
| PEDIDO DE LISTAS DE ÓRGÃOS DE
COMUNICAÇÃO SOCIAL |



COMUNICAÇÃO SOCIAL DE FAFE

Rádio Clube de Fafe

Rua Serpa Pinto

Apartado 41

4820-285 FAFE

Tel. 253 490 820 Fax: 253 490 829

E-mail: correiodefaf@rcfaf.com

Internet: www.rcfaf.com

- chefes de redação: Elsa Lima
- editores: Elsa Lima
- pessoas indicadas para receber o press: elsalima@rcfaf.com

Correio de Fafe

Rua Serpa Pinto

Apartado 41

4820-285 FAFE

Tel. 253 490 820 Fax: 253 490 829

E-mail: correiodefaf@rcfaf.com

Internet: www.rcfaf.com

- chefes de redação: Elsa Lima
- editores: Elsa Lima
- pessoas indicadas para receber o press: elsalima@rcfaf.com

Povo de Fafe

Rua Afonso Costa, 107, 1º Esq.

4820 Fafe

E-mail: jornalpovodef@ gmail.com/e-mail para enviar o press: jornalpovodef@ gmail.com

- Telefone: 253 596 833 Telemóvel do Director: 932 854 68
- chefe de redação: Dr. Josemanuel ribeiro cardoso

Anexo VI

| TRANSCRIÇÃO DE ENTREVISTA |



Entrevista a Francisco Vicente

Sr. Francisco Vicente que idade tem?

Tenho 61 anos.

É natural de Valongo?

Não. Sou natural de Trás-dos-Montes, de Carrazeda de Ansiaes, mas vim parar aqui ao Porto com treze anos.

É agente da Citroën há quantos anos?

Somos agentes da Citroën à cerca de 26/27 anos.

Vocês são agentes Citroën ou Filinto Mota?

Hoje já somos reparadores autorizados Citroën embora estejamos sempre ligados à Filinto Mota directamente.

Como é feita essa relação em termos operativos? Vocês compram-lhes os carros a eles e depois vendem?

Não, nós não compramos os carros deles. Os carros que temos são Filinto Mota e são postos aqui no stand à consignação, depois da venda feita recebemos uma percentagem.

Isso foi sempre assim desde o início? Só que antes não tinham a oficina, é isso?

Sim, já tínhamos oficina. Isto inicialmente quando abriu aqui era para se oficina só que depois o Dr. Orlando Mota e o Engenheiro Manuel Mota é que deram a ideia de irmos para comercial, e depois com a ajuda dos dois é que fomos para a comercial.

Como é que surgiu essa relação com a Filinto Mota à mais de vinte anos?

Eu trabalho na Citroën desde os meus treze anos.

Trabalhava onde?

Trabalhei em vários sítios. Trabalhei na Fernando Simão, que era Citröen na altura, mudei para a Citröen de Palhinhas, depois fui para a Citröen da garagem central da arrábia e acabei por vir para aqui.

Este espaço não era seu?

Não. Tivemos que comprar, eu e mais três sócios compramos este terreno e construímos aqui.

Há relações que temos com a Filinto Mota que é quase como o fim dos contactos, são obrigados a conviver, e nós fomos habituados a conviver desde novos, desde Palhinhas e da Arrábida, foi isso que levou a que se criassem amizades. Naquela altura não faltavam pessoas candidatas para serem agentes Citröen e nós fomos agentes talvez que pelo carinho que existia entre as pessoas da Filinto Mota porque não se pode ser agente facilmente. Foi o próprio engenheiro Manuel Mota que me conseguiu através da Citröen que nos tornássemos agentes.

Quando comprou este terreno com os seus sócios queria começar a trabalhar por conta própria, é isso?

Sim, assim que saí da Arrábida pensei logo em criar uma coisa minha, em trabalhar para mim e para os outros, no fundo é o que acontece. Trabalhar por conta própria é outra dinâmica de trabalho, outros objectivos diferentes de quando estamos a trabalhar por conta de outrem.

Na altura em que começaram a construir ainda não pensavam em ser agentes Citröen?

Sim, já foi construindo para o efeito de agente Citröen. Quando eu pensei em vir para aqui falei com o engenheiro Manuel Mota, apresentei-lhe a minha ideia e ele disse-me que não me podia dar agência sem saber o que queria fazer. Depois passámos isto para o papel, mostrei-lhe e ele disse-me para avançar. E foi assim que surgiu.

Começámos com este pavilhão e depois com a ajuda dele fizemos o resto dos pavilhões.

Mesmo ao nível financeiro há uma ajuda da Filinto Mota?

Directamente não mas acaba sempre por haver. Não tem que ser obrigatoriamente uma ajuda financeira, quando nos facilitam certos pagamentos, certos prazos já estão a ajudar. Hoje em dia já não é bem assim. Aqui há dez ou oito anos atrás a ajuda não era financeira mas facilitavam os pagamentos, hoje isso já não se verifica tanto.

Quem eram as suas principais ligações em Filinto Mota, essas pessoas com quem havia um carinho? Como diz...

Era o falecido Eng. Manuel Mota, o Dr. Orlando Mota e era o Gualter. Havia uma ligação grande como havia com os filhos do Dr. Orlando Mota, no fundo nós éramos uma família, hoje não tanto porque há muito mais agente e, praticamente, já ninguém se conhece. Já não é a mesma coisa porque há coisas que vão mudando, umas mudam porque têm que mudar outras simplesmente porque é a evolução.

Esta agência em Valongo o que é que representa em termos de reparações e vendas para a Filinto Mota? Em termos de percentagem tem alguma ideia?

Posso-lhe dizer que não somos dos piores agentes. Valongo é uma zona boa, temos uma boa prestação de serviços. Devemos ser o segundo ou o terceiro melhor agente da Filinto Mota.

Na altura em que abriu a oficina teve que prestar formação aos seus funcionários em termos Citroën, não foi?

Sim, teve que ser.

E para isso a Filinto Mota ajudou com a ligação à marca ou como é que foi feito?

Não. A formação técnica era dada em Lisboa e a Filinto Mota só intervinha porque tinha que passar por lá a convocatória para a reunião e depois a Filinto é que nos convidava a nós para a formação, no fundo era um posto por onde passava a correspondência porque vinha da Filinto para nós.

Formação foi sempre uma coisa que a Filinto Mota exigiu que os agentes tivessem.

Na altura em que abriu a sua oficina isto foi anos 90?

Nós abrimos a oficina com o GX, em 1983. Apanhámos bons anos para vendas mas maus porque não havia viaturas para entregar. Hoje em dia se um cliente quiser dez carros para entrega ele tem.

Havia a contingentação...

Havia a contingentação de mercado. A maior era mesmo a Renault.

Porque tinha fábrica cá...

E também porque tinha aquela ligação entre o governo Francês e o nosso governo quando esteve o Mário Soares

Hoje em dia é ao contrário, a oferta é grande mas a procura é pouca porque as pessoas já sabem o carro que querem comprar só que andam à procura de descontos.

Aqui em Valongo há muitos stands de automóveis?

Sim, há bastantes, isto é, stands de viaturas novas há poucos, aliás posso dizer que somos únicos, agora a nível de usados há muita coisa. Havia a Peugeot mas também fechou.

Quando abriram, em 1983, Valongo já era um bocadinho do que é hoje em termos de desenvolvimento? Porque na altura era periferia do Porto, ainda hoje é um bocadinho, embora já seja uma cidade.

Já era cidade mas era uma mini cidade. Quando nós abrimos aqui o pessoal conhecia-se todo, agora já não conheço ninguém, ou melhor conheço aqueles que conhecia antigamente e as famílias deles. Hoje temos uma população seis ou sete vezes maior à que tínhamos na altura.

Então, vender carros ainda era mais fácil porque conhecia as pessoas e elas conheciam-no a si...

Exactamente, vendia-se mais depressa um automóvel a um amigo do que a um cliente. Depois havia outra coisa na Filinto Mota que também era muito boa, nós trabalhávamos com um tipo de ficha, isto é, o cliente vinha aqui à minha casa, ficávamos com o nome e a morada dele e sempre que o cliente se dirigisse a outro stand para comprar um carro não lhe era vendido porque já tinha ficha na nossa casa. Era uma defesa muito grande para os agentes.

Vocês têm que cumprir objectivos de vendas?

Sim temos, o Filinto Mota facilita um bocadinho, embora tenhamos que cumprir objectivos. Procuramos sempre atingi-los, umas vezes conseguimos e outras não. Caso não se consiga atingir a única penalização é o facto de não recebermos o prémio mas não nos impõem mesmo obrigatoriedade de fazer os objectivos. Agora, claro que cumprindo o objectivo há sempre um prémio que dá jeito.

Como é que funcionam os objectivos? Vocês reúnem no início do ano? É o Sr. Francisco que diz de quantos carros vai precisar ou é a Filinto?

Nós reunimos uma vez por mês, reunião de agentes com a Filinto Mota, é a Filinto que cria essa reunião como delegado comercial e, normalmente, com o Eng. Mota Santos que está lá para dar um apoio. Nessas reuniões vai-se discutindo tudo o que se vai passar durante o mês. O objectivo depois é criado ao final do ano por Filinto Mota, 6, 7, 9, 10 por mês conforme.

Quando precisa de carros pede à Filinto Mota ou são lhe destinados anualmente um certo número?

No fim do mês vem sempre o objectivo imposto por eles, o objectivo de vendas do mês seguinte.

Como é que funciona a dinâmicas das vendas?

É muito simples, o cliente escolhe o carro que quer e nós entramos em contacto com a Filinto Mota para saber se existe esse carro em stock.

Ou seja, é a Filinto Mota que tem os stocks e não vocês. Correcto?

Sim, todo o stock é feito pela Filinto Mota, o stock da Citroën. E nós depois acabamos por pedir o carro ao Filinto Mota, se há muito bem, caso contrário tem que se pedir.

Por exemplo, os carros que temos em exposição, não são nosso, são todos Filinto Mota, quando pedimos, se quisermos podemos lá ir buscar para repor o stock porque nós precisamos de ter um número determinado de carros em stock, isso é que é mais imposto pela Filinto Mota do eu por nós. A Filinto Mota é aquele tipo de pessoa que vai apoiando e ajudando na organização, disposição e número de carros no stand.

O Senhor Francisco não conheceu o Sr. Filinto Mota?

Conheci, quando eu fui para a Fernando Simão trabalhar aquilo também era Filinto Mota, a casa era do Sr. Filinto Mota e do Sr. Fernando Simão, ainda lidei com o Sr. Filinto muitos anos.

E que tal era o Sr. Filinto Mota?

Era uma pessoa muito, muito especial. Eu tenho uma história dele, são coisas que não se esquecem, vou-lhe falar de uma história de estar a comer um pão atrás de um carro, isto na Fernando Simão, naquele tempo nós tínhamos 14 ou 15 anos e tínhamos muito medo dos

patrões, não era como hoje, havia muito respeito até porque nós tínhamos uma educação muito diferente com os nossos pais do que é hoje. Então eu estava a comer uma sandes atrás de um carro e quando o vi escondi-me, ele foi ter comigo e é claro que eu fiquei logo todo atrapalhado, quando ele chegou ao pé de mim disse-me “oh pá tu olha que os carros sem gasolina não trabalham!”, isto já lá vão quarentas e muitos anos, depois disso veio para a minha beira. Quando acabei de comer a sandes veio aquela malta toda da oficina.

E ele era um homem intimidante, não era? Era alto.

Era alto e magro. Eu era miúdo na altura O respeito era muito bonito, uma pessoa pensava duas vezes quando tinha eu ir lá dentro, eu não ia muitas vezes porque tratava mais cá em baixo na avenida dos Aliados.

Depois acabou por crescer e ter outra ideia dele.

.....

Mas era uma pessoa que dizia bom dia e boa tarde aos funcionários?

Sim, cada vez que entreava no stand cumprimentava as pessoas

E com o Dr. Teixeira dos Santos já teve mais contacto?

Sim, já teve mais, mas mesmo assim a pessoa com quem eu mais contacto é com o Gualter, e era também com o falecido Eng. Manuel Mota. O Dr. Teixeira dos Santos está mais na parte comercial e eu era mais virado para a ferrugem.

Como é ver a passem de Mota Santos para Gualter? Conheceu com que idade? Desde pequeno, não é?

Sim, desde pequeno, não sei ao certo que idade tem o Gualter mas deve ter à volta de quarenta e tal, cinquenta e eu não era muito velho mas já tinha para aí dezanove, vinte e claro que começou a haver uma ligação e deu tudo certo, as coisas têm corrido bem felizmente para nós todos. Mas claro que no inicio fiquei um bocado apreensivo, a pensar se as coisas iriam correr

bem ou não porque o engenheiro Mota Santos tomou muito cedo conta do estabelecimento, esteve à volta de 25 anos à frente da Filinto.

Uma coisa que eu reparo é que uma das estratégias de posicionamento no mercado usada pela Filinto passa pela aposta nos agentes.

Sim, porque nós, os agentes somos os melhores clientes da Filinto Mota, somos à volta de vinte. Esta sempre a sair e entrar gente.

Mas vocês já foram muitos mais, não já?

Sim, já fomos à volta de 26, 27 agentes

Mas os que saíram foi porque?

Porque podiam não ter ninguém para dar continuidade a negócio. Eu ainda não me reformei porque tenho uma filha e penso que ela vai dar seguimento aquilo que eu fiz. O Eng. Mota Santos também teve a sorte de ter o Gualter para o fazer.

Qual é a designação social da sua empresa?

Francisco Soares, Lda.

Quantos colaboradores tem?

Somos 22.

Consegue-me dizer, mais ao menos, a facturação anual?

Não posso dizer ao certo porque está nos altos e baixos. Suponhamos que lhe digo que facturamos meio milhão, mas no meio desse meio milhão temos muitas viaturas, essas viaturas facturaram vinte mil euros, por exemplo, mas não podemos dizer que há uma percentagem X por esses vinte mil euros porque essa facturação não é muito exacta.

É exacta a oficina. Lá em cima é usada essas facturação e fazemos apanhados para sabermos, mais ao menos, quanto conseguimos fazer ao final do ano, não em facturação mas sim em percentagens o que fica. É um bocado difícil porque nós facturamos dez 500 ou 600 mil euros mas não é real. Quando nós facturamos na oficina 300 ou 400 mil euros, vamos supor, dali sabemos que tiramos uma fatia de 20% a 25%, lá em cima tiramos uma fatia de 1%, 2% quando tiramos.

Há carros em que não têm percentagem?

Temos sempre mas o negócio e os descontos estão de tal ordem que nós temos carros em que quase perdemos dinheiro. Há muitos carros que se não tivéssemos ajuda da Filinto Mota perdíamos dinheiro, depois aparece o delegado comercial para nos dar uma ajuda comercial.

Anexo VII
| ACTUALIZAÇÃO SALESFORCE (CD) |



Anexo VIII

| RECOLHA DE CONTACTOS|



Bom dia,

na qualidade de agência de comunicação, a Comunicarte entrou em contacto consigo na semana passada. No sentido de desenvolver a promoção da feira anual de gastronomia em Vila Pouca de Aguiar, pretendemos saber qual a disponibilidade da dupla do telerural fazer parte da animação deste evento no **dia de Novembro das 21:30 às 22horas** .

O objectivo do nosso cliente seria um programa igual ao telerural mas com vista à promoção do festival gastronómico, onde o cabrito, as castanhas e os cogumelos serão as iguarias em destaque.

Caso não seja possível uma animação deste género devido aos direitos de autor da RTP, pensámos num formato o mais próximo possível mas com a vertente da gastronomia, da culinária.

Em termos do material necessário para a promoção, cenários, roupas, material de decoração, tudo isso ficaria entregue ao vosso encargo.

Ficarei à espera de um orçamento até amanhã ao final da tarde.

Agradeço desde já a atenção que possa depositar neste assunto.

Joana Cortesão

- Miguel Bello miguel.brainmusic@gmail.com

Anexo IX

| MINUTA ESTRATÉGICA |





MINUTA ESTRATÉGICA

Cliente: VitaguiarEM

Acção: Festival gastronómico **Local:** Mercado de Vila Pouca de Aguiar

Suporte: Minuta press-release para festival gastronómico

Data: 12 a 14 de Novembro

Timing de divulgação: 27 de Setembro para OCS

Participantes:

- Vitaguiar – Manuel Marques (MM)
- CM Vila Pouca de Aguiar (VPA) – João Cláudio (JC)
- Comunicarte – Ana Sofia Gomes (ASG)
-

Estratégica de divulgação:

1- Eixos de comunicação

Órgãos de Comunicação Social

- **Imprensa**
- Mensais:
- Semanais:

Visão sete- secção de gastronomia

Cozinha Semanal

Cozinha Semanal tradicional

Nova cozinha tradicional

teleculinária

Ementa de fim-de-semana (não tenho a certeza se alguma destas revistas de cozinha tem um espaço dedicado a eventos gastronómicos)

- Diários:

público

correio da manhã

jornal de notícias

a voz de trás-os-montes

notícias do douro

porto canal

notícias de chaves

a voz de chaves

semanário transmontano

notícias de vila real

diário de notícia de vila real

douro hoje

voz de lamego

mensagens aguiarenses

pqjornal

Lusa Vila Real

- rádio:

rádio voz do marão

rádio clube aguiarense

rádio forum boticas

universidade fm

rádio larouco

- **tv:**

TVI de Vila Real

SIC de Vila Real

RTP de Vila Real

programa: “portugal em directo”

programa: “portugal no coração”, embora agora tenha sido substituído, temporariamente, pelo programa “festa das vindimas 2010”)

Regiões TV

local visão porto

De 12 a 14 de Novembro Vila Pouca de Aguiar recebe IX Festival

Gastronómico

a)BANQUETE ATRAI VISITANTES A VILA POUCA DE AGUIAR

b)PALADAR EM VILA POUCA DE AGUIAR

- O Cabrito, a castanhas e os cogumelos são algumas das especialidades propostas aos visitantes
- Wokshops, caminhadas
- Entronização da confraria dos cogumelos

No fim-de-semana, de 12 a 14 de Novembro, o concelho de Vila Pouca de Aguiar convida os apreciadores de cabrito, a visitarem a nona edição do Festival gastronómico, o mercado municipal será palco do evento.

Neste certame as atenções não se centraram apenas no Cabrito Aguiarense, a castanha e os cogumelos são outras das iguarias em destaque. O ponto alto deste evento será a entronização da confraria dos cogumelos.

Além da mostra de produtos regionais, o município promove também a animação cultural através da organização de caminhadas e workshops entre os dias 12, 13 e 14 de Novembro.

Fotografias de divulgação em anexo (adicionar quando a VitAguiar EM enviar a informação)

Para mais informações contactar a Comunicarte

Joana Cortesão – 227160653 | 967359656

joanacortesao@comunicarte.pt

Anexo X

| 1ºPRESS RELEASE FEIRA GASTRONÓMICA DE
VILA POUCA DE AGUIAR |



Feira Gastronómica em Vila Pouca de Aguiar,

de 12 a 14 de Novembro

CABRITO, COGUMELOS e CASTANHA À MESA EM TERRAS DO ALTO DOURO

- **Magustos, caminhadas e workshops são algumas animações previstas para o fim de semana do S. Martinho**
- **Confraria do Cogumelo entroniza novos membros**

Poderia chamar-se Feira Gastronómica dos 3 C's..., o cabrito bravio, o cogumelo e a castanha da Padrela são as iguarias da IX Feira Gastronómica que leva a Vila Pouca de Aguiar apreciadores não só do Douro mas também de vários pontos do país, que aproveitam a oportunidade para degustar alguns pratos seculares e, também, para conhecer novas criações criadas propositadamente para a Feira.

O mercado municipal será o palco do festival, que decorre no fim de semana do S. Martinho e que terá outros pontos altos para além da gastronomia: a entronização de novos confrades na Confraria dos Cogumelo, Magustos, Caminhadas e Workshops.

Anexo XI

| 2ºPRESS RELEASE FEIRA GASTRONÓMICA DE
VILA POUCA DE AGUIAR |



Feira Gastronómica em Vila Pouca de Aguiar,

de 12 a 14 de Novembro

CABRITO, COGUMELOS e CASTANHA À MESA EM TERRAS DO ALTO DOURO

- **Magustos, caminhadas e workshops são algumas animações previstas para o fim de semana do S. Martinho**
- **Confraria do Cogumelo entroniza novos membros**

Poderia chamar-se Feira Gastronómica dos 3 C's..., o cabrito bravio, o cogumelo e a castanha da Padrela são as iguarias da IX Feira Gastronómica que leva a Vila Pouca de Aguiar apreciadores não só do Douro mas também de vários pontos do país, que aproveitam a oportunidade para degustar alguns pratos seculares e, também, para conhecer novas criações criadas propositadamente para a Feira.

O mercado municipal será o palco do festival, que decorre no fim de semana do S. Martinho. A abertura oficial da IX edição da Feira Gastronómica de Vila Pouca está marcada para o dia 13 de Novembro às 12h30 mas abertura a público acontece às 10h, seguida por uma cerimónia religiosa e entronização da Academia Gastronómica e da Cultura da Micologia. O magusto popular com animação musical e o jantar dançante com música ao vivo serão alguns dos pontos altos do primeiro dia da feira gastronómica. Para domingo, dia 14, às 9h está previsto um curso de identificação e conservação de cogumelos silvestres, na casa da cultura de Vila Pouca de Aguiar. Em mês de castanha, não podia faltar neste evento mais um concurso de castanha às 10h30, depois disto chega a hora de provar alguns petiscos regionais, onde a castanha, o cabrito e os cogumelos serão algumas das iguarias servidas aos visitantes do certame. A tarde será animada com a actuação do grupo de cavaquinhos de Amonde, mais um magusto popular e com uma mostra de produtos regionais. O encerramento da feira está previsto para as 18h.

Anexo XII

| ***CLIPPING* FEIRA GASTRONÓMICA DE VILA
POUCA DE AGUIAR |**



Link: <http://clashnews.blogspot.com>

Data: A partir de 3 de Novembro 2010

Observações: Secção "Notícias"

ANÁLISE

Positivo

Neutro

Negativo

MEIO

Site

Blog

Portais de vídeo

Fóruns

outros

Gastronomia: Feira Gastronómica em Vila Pouca de Aguiar



Feira Gastronómica em Vila Pouca de Aguiar, de 12 a 14 de Novembro

CABRITO, COGUMELOS E CASTANHA À MESA EM TERRAS DO ALTO DOURO

Magustos, caminhadas e workshops são algumas animações previstas para o fim de semana do S. Martinho

Confraria do Cogumelo entroniza novos membros

Poderia chamar-se Feira Gastronómica dos 3 C's..., o cabrito bravo, o cogumelo e a castanha da Padrela são as iguarias da IX Feira Gastronómica que leva a Vila Pouca de Aguiar apreciadores não só do Douro mas também de vários pontos do país, que aproveitam a oportunidade para degustar alguns pratos seculares e, também, para conhecer novas criações criadas propositalmente para a Feira.

O mercado municipal será o palco do festival, que decorre no fim de semana do S. Martinho e que terá outros pontos altos para além da gastronomia: a entronização de novos confrades na Confraria dos Cogumelos, Magustos, Caminhadas e Workshops.



Link: <http://clashnews.blogspot.com/2010/11/gastronomia-feira-gastronomica-em-vila.html>



Anexo XIII

| **RELATÓRIO DE FOLLOW-UP BARBIE**
SHOPPING CIDADE DO PORTO (CD) |



Anexo XIV
| *E-NEWS VALORES* (CD) |



Anexo XV

| **BRIEFING** DIVULGAÇÃO DA NOMEAÇÃO
PARA O PRÉMIO MIES VAN DER ROHE 2011 |



Cliente: Arlindo Correia & Filhos S.A.

Serviço: Assessoria de Imprensa e Comunicação Institucional

Acção: Divulgação da nomeação para o Prémio Mies van der Rohe 2011 – projecto “Casa das Caldeiras”

Suporte: Briefing para recolha de informação

Comunicarte – 2010.12.02

Contextualização do projecto “Casa das Caldeiras”

info retirada da web

A actual “Casa das Caldeiras” situa-se em Coimbra na Rua Padre António Vieira, entre a sede da Associação académica e a alta da cidade, foi, em tempos, a antiga central térmica dos Hospitais da Universidade. Este projecto vem a ser desenvolvido desde 1991, tendo passado por várias fases, inicialmente começou por se destacar “Centro de Artes Visuais” mas acabou por se tornar na sede do Curso de Estudos Artísticos da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra.

Os arquitectos destes projecto foram João Mendes Ribeiro e Cristina Guedes e a empreitada entregue a Arlindo Correia e Filhos, S.A.

A “Casa das Caldeiras” foi inaugurada a 9 de Março de 2009 mas só abriu portas para aulas e espectáculos no início do ano lectivo 2010/2011.

Reconversão e Ampliação da Casa das Caldeiras

Cliente Universidade de Coimbra	Empreiteiro Arlindo Correia e Filhos, S.A.
Projectista Arq.º João Mendes Ribeiro/Arq.ª Cristina Guedes	Valor da adjudicação 1.207.807,64 €
Início da empreitada Junho 2006	Valor final 1.207.807,64 €
Fim da empreitada Outubro 2008	Serviços prestados Coordenação e Fiscalização Coordenação de Segurança

Arlindo Correia e Filhos, S.A
nomeado para receber o prémio
Mies van der Rohe 2011 – projecto “Casa das Caldeiras”

a empresa Arlindo Correia e Filhos é uma das nomeadas para receber o prémio **Mies van der Rohe 2011** pela reconstrução do projecto “Casa das Caldeiras”.

Este prémio é uma iniciativa conjunta da Comissão Europeia e da Fundação Mies van der Rohe. Os principais objetivos são: reconhecer e elogiar a excelência no campo da arquitetura e chamar a atenção para a importante contribuição dos profissionais europeus no desenvolvimento de novos conceitos e tecnologias. O Prémio também visa promover a profissão, incentivando arquitectos que trabalham em toda a União Europeia e apoiando os jovens arquitectos como eles partem para as suas carreiras.

Com o objectivo de recolhermos informação sobre o projecto “Casa das Caldeiras” e de forma a elaborarmos Press Release de divulgação da intervenção da ACF neste projecto, agradecemos uma resposta ao questionário que se segue - que se destina, exclusivamente à recolha de informação no âmbito dos nossos serviços de comunicação:

BI da obra

designação

- localização
- estado (adjudicada, em curso ou concluída)
- tipo de obra (pública ou privada)
- tipo de empreitada a efectuar/efectuada (construção, reabilitação , readaptação, entre outras)
- prazo de execução (datas de início e fim)
- dono de obra
- valor total da obra
- área global da obra
- arquitecto/Gabinete de Arquitectura
- em que âmbito surgiu este projecto
-

-

Descrição da empreitada:

- Uma vez que se trata de uma antiga central térmica com património industrial de valor, maquinaria, qual foi a maior dificuldade encontrada ao longo desta reconstrução
- Equipas ACF envolvidas na empreitada
- principais etapas da empreitada e dificuldades associadas
- principais inovações/exigências desta obra
- Foi utilizada alguma nova técnica no âmbito da construção
- materiais inovadores/diferenciadores utilizados
- mantiveram muitas características da construção anterior além das máquinas e do exterior
- quais as maiores exigências a nível do município
- na opinião da ACF, quais foram os aspectos desta obra que levaram à nomeação para o prémio Mies van der Rohe 2011?
- descrição do projecto referindo as principais fases : construção, valências dos edifícios, áreas exteriores e interiores (disponibilizar, se possível a Memória Descritiva (MD) do projecto)

Solicitamos:

- fotos ou imagens 3D com qualidade suficiente (300dpis) para divulgação que julguem estratégica.
- Equipa da ACF responsável pelo projecto "Casa das Caldeiras"
- Contactos de responsável da ACF para eventuais entrevistas pf.

Anexo XVI

| PROPOSTAS JORNAL VALORES |





DIÁRIO CRIATIVOJORNAL// 14.12.2010 (ns)

Cliente: Valores

A. Descrição conceptual/criativa de proposta Jornal mensal Valores News

_ Reformulação de conteúdos e secções

_ Redesign

B. Objectivos de comunicação

Conteúdos:

_ **Aumentar para duas páginas a secção PressBook**

_ **A secção Expansão incluirá as aberturas mensais e fotos das agências, os gráficos que espelham a cotação do ouro no mercado, ao longo de 30 dias e a rota de expansão (próximas aberturas)**

_ **Criar secção Entrevista** – propomos que seja de cariz profissional, a um franchisado ou equipa Valores. Esta secção dará a oportunidade aos franchisados conhecer a rede de negócios e aos clientes de conhecer melhor os profissionais Valores (obs. entrevista telefónica e ou guião de perguntas por e-mail) – Público: Potenciais franchisados e clientes

_ **Criar secção Lifestyle** - Imagens de jóias que se tornaram conhecidas em todo o mundo e /ou curiosidades. Público-alvo: clientes fidelizados; clientes pontuais; potenciais clientes

Nota: Sugerimos que, além de se manter as secções actuais – Editorial, PressBook, Montra

online, Mapa de Agências, se incluam as seções acima citadas.

Design:

Imagem mais clean, elegante, moderna.

_Alterar a ordem gráfica de News Valores para Valores News

Utilizar o verde da valores como nos anúncios publicitários (verde forte)

_Recurso a banco de Imagens - Stock de Ouro

_Ficha técnica em rodapé

Zona de Clipping: dispor dois layouts as notícias com mais interesse do mês e incluir um texto onde se faça um balanço das restantes notícias que saíram nesse mês. E destacar alguns títulos com sublinhados, entre outros. Dispor em dois layouts: notícias da rede e notícias institucionais

Alteração de fundos (torná-los mais limpos)

Apresentação mais atractiva para os novos produtos do mês

Retirar o mapa e colocar uma lista com as agências segmentadas por regiões, países...na última página da News.

C. Público-alvo

Cientesfidelizados

- ClientesPontuais
- PotenciaisClientes

•

Anexo XVII

| PROPOSTAS *E-NEWS* VALORES |





DIÁRIO CRIATIVO E-NEWS // 14.12.2010 (ns)

Cliente: Valores

A. Descrição conceptual/criativa de proposta Valores News (semanal)

_ Reformulação de conteúdos e secções Valores News

_ RedesignValoresNews

B. Objectivos de comunicação

Proposta - novos conteúdos:

_ Incluir informação relativa às vantagens do investimento em ouro e outros valores, tipos de investimentos, características do ouro, entre outros – **Público: Franchisados actuais e potenciais**

_ Incluir informação relativa à importância do ouro nas sociedades modernas: tecnologias, ambiente, saúde, educação – **Público: Franchisados actuais e potenciais**

Nota: Sugerimos que, além de se manter as secções actuais – Destaque da Semana, Aberturas, Aniversários, Rota de Expansão e Curiosidade, haja o acréscimo dos conteúdos acima citados.

Design:

_ Alterar o formato, para um formato horizontal

_Imagem mais clean, elegante, moderna.

Utilizar o verde da valores como nos anúncios publicitários (verde forte) – solicitar pantone à Valores

_Recurso a banco de Imagens - Stock de Ouro

_fazer ligações online entre clipping

////////////////////////////////////

C. Público-alvo

- Franchisados e equipasValores
- PotenciaisFranchisados
 - Clientesfidelizados
 - ClientesPontuais
 - PotenciaisClientes
 -

////////////////////////////////////

Anexo XVIII

| ORÇAMENTOS FESTA “GIVE ME 10”! |



Orçamentos de animadores

| FESTA GIVE ME 10

Cliente: Comunicarte

Suporte: Orçamentos de animadores (palhaços, mágicos e sapateado)

Evento: Give me 10!

Data: 26 Nov' 10 **Local:** Espaço Corpus Christi

Empresa	Animadores	Preços Modos de pagamento Timing
<u>Festas de</u> <u>Mordomias</u> <u>234 338 491 -</u> <u>Aveiro</u>	Mágico + palhaço clown	2h -650 € (s/iva) 2h - 786,50 € (c/iva)
	<u>Modo de pagamento:</u> Pagamento por depósito em conta, no valor de 50% para reserva do serviço e o restante à chegada (antes da realização do serviço). Nib: 004533454021564806720 <u>Requisitos:</u> Bebidas para os animadores (água ou sumos)	
<u>Dali Festas</u> <u>917113539 -</u> <u>Braga</u>	Palhaço mágico	1h30 de actuação – 150€ (s/iva) / 181,50€ (c/iva)
	Mimo	
	palhaço mágico + mimo	2h – 200€ (s/iva) / 242€ (c/iva)
<u>Risos e</u> <u>Sorrisos</u> <u>917049886 –</u> <u>V.N Gaia</u>	Mágico + Palhaço ou Mágico + Boneca palhaço	300€ orçamento para dois momentos: recepção 18h30 às 19h; entre as 20h e as 20h30 para fazer a animação durante o catering.
	<u>Modo de pagamento:</u> efectuado no final da animação. <u>Vídeos de animações:</u> http://www.youtube.com/watch?v=ywrJiHVV1Fw	

<u>Piri-</u>	Mágico + Assitente	Dois momentos: recepção 18h30 às 19h;
--------------	--------------------	---------------------------------------

<u>Piri&Cogumelo</u> <u>(João Azul)</u> <u>963825331 -</u> <u>Porto</u>		entre as 20h e as 20h30 para fazer a animação durante o catering. 250€ 2h - 300€
	<u>Modo de pagamento:</u> transferência bancária, durante a semana que se segue ao evento. Nib: 0033 0000 00110386292 05 <u>Vídeos de animações:</u> http://www.youtube.com/watch?v=eH2BG16Lkr8 http://www.youtube.com/watch?v=aZs88Ecdj20	
<u>Sapateado</u> <u>Shall We</u> <u>Dance</u> <u>938364662 -</u> <u>Lisboa</u>	Um bailarino	De momento não há disponibilidade de um só bailarino(a)
	Dois bailarinos	1 000,00€ (7 Performances) 1 210,00€ (valor c/iva 21%) 875,00 € (4 performances) 1058,75€ (valor c/iva)
	<u>Modo de pagamento:</u> 50 % na adjudicação do serviço e o restante no final do espectáculo mediante entrega de factura.	
	<u>Vídeos de apresentações:</u> http://www.youtube.com/watch?v=WUCMiCd3ens <u>Requisitos:</u> palco de madeira com a dimensão mínima de 4x4 equipamento de som com leitor de CD`s adequado à capacidade da sala 2 microfones de chão para captação do som das claquettes (algumas das referências: Shure Beta 91, Shure SM 90, Crown PCC, entre outros) data de adjudicação: até 10 de Novembro	

Anexo XIX

| RELATÓRIO DA REUNIÃO COM
POTENCIAL CLIENTE VITALAIRE |





RELATÓRIO DA REUNIÃO VitalAire

Cliente potencial (CP) :Air Liquide Medicinal (ALM)

Suporte:

- Relatório da Reunião na delegação de Avintes, dia 26 de Novembro.
- Dr. AntónioDinis Ferreira

Timings:

- entrega proposta: até dia 4 de Novembro
- serviço solicitado: Assessoria de Imprensa (AI) no primeiro trimestre de 2011

Perfil do CP:

- Site: <http://www.airliquidemedicinal.pt/>
- comercialização de gases de medicinais, anestesia-reanimação (LenoxTM, VasokinoxTM, protóxido de azoto medicinal...), tratamento da dor, infecções respiratórias (oxigénio medicinal) e gases de análise utilizados na saúde dos pacientes
- prestador de serviços a centros de saúde e hospitais
- cuidadosrespiratóriosaodomicilio,
- delegações em quase todos os distritos
- Cada delegação tem duas administrativas para fazer o trabalho logístico
- Grupo Air Liquide Medicinal: 75 países
- 1 milhão de clientes

Contexto:

- mudança - algumas delegações vão desaparecer outras vao ser ampliadas...doentes ficam aparentemente mais afastados, mas continuam, em termos fisicos, a ter apoio dasdelegações próximas.
- Fecho entre 2 a 4 delegações (centro da cidade)

- Criação de um número verde único para todo o país - uma vez que algumas delegações desaparecem, os contactos telefónicos passa a ser geridas em contactcenter. Isto leva a que os clientes percam as relações que detinham com os funcionários que habitualmente os atendiam por telefone cada vez que ligavam a requerer os seus serviços, como os que se dirigiam às delegações para entregar as receitas médicas e levantar os produtos.
- Nota: Porto, Lisboa e Évora já têm o número verde
- Criação de dois ContactCenter, um para gerir os contactos da região norte e outro para a região sul. Cada um destes contactcenter terá um armazém.
- Aveiro será a região piloto desta acção.
- Criação de brindes ALM.

Objectivos da intervenção AI:

- .Dar a conhecer as melhorias que se pretendem introduzir, consequentemente à mudança em curso;
- .Minimizar más interpretações por parte dos clientes;
- Informar os técnicos de saúde destas alterações, para que sempre eu surja uma queixa por parte de um paciente, saber do que se passa e saiba dar resposta. Para que esta alteração não seja interpretada como uma crise da empresa.
- Reiterar a ALM como parceiro privilegiado das unidades de saúde????
- Evitar a perda de clientes por consequência destas mudanças;
- Comunicar aos média, aos pacientes, familiares as alterações da ALM

Plano de acção na região piloto

1º Plano de comunicação:

- Comunicar a mudança para o número verde que se tornará nacional;
- A empresa possui um programa que faz gestão de contactos que permite perceber até quando os números antigos têm que continuar activos para dar resposta aos telefonemas dos clientes e, ao mesmo tempo, saber quando podem deixar de existir porque as chamadas já estão a ser todas realizadas para o número verde da ALM.
- Este primeiro plano será direccionado para clientes.

2º Plano de comunicação:

- Dirigido a médicos e parceiros de negócios;
- Informar sobre a reestruturação dos serviços. Com o objectivo de quando os profissionais receberem alguma reclamação por parte ALM, saibam o que se passa e não entendam como uma crise.

Anexo XX

| DIÁRIO CRIATIVO VITALAIRE |



DIÁRIO CRIATIVO // 28.10.2010

////////////////////////////////////

Cliente: Valores

[António Dinis Ferreira – responsável divisão administrativa e relação com clientes VitalAire Portugal](#)

Contacto: antoniod.ferreira@airliquide.com

[Tel: 22 787 71 00](tel:227877100) | [Fax: 22 787 08 22](tel:227870822) | [Tml: 962406200](tel:962406200)

Instalações de escritório:

[Avintes, delegação norte da Air Liquide Medicinal](#)

<http://www.norasa.pt/> - [blank](#)

Air Liquide Medicinal

- (existe desde 1902), em Portugal desde 1923
- Vende oxigénio líquido e gases industriais
- Primeira empresa de gases industriais em Portugal
- Líder de mercado
- mais de 70 distribuidores em todo o país

Actividades Air Liquide em Portugal:

- **Actividade Industrial: Sociedade Portuguesa do Ar Líquido**
- **Actividade Medicinal: Air Liquide Medicinal para hospitais e ao domicílio**
- **Actividade Soldadura: Air Liquide Soldadura**

Serviços/Produtos:

- Principais serviços actualmente:

- **Actividade Medicinal:** Air Liquide Medicinal faz comercialização de gases de medicinais, anestesia-reanimação (LenoxTM, VasokinoxTM, protóxido de azoto medicinal...), tratamento da dor, infecções respiratórias (oxigénio medicinal) e gases de análise utilizados na saúde dos pacientes para hospitais e ao domicílio.

Concorrência portuguesa:

- **Gasin:**



inserida no grupo airproduct.

- **Pontos fortes:**
 - Inovação: Gases BIP (filtros purificadores dentro das garrafas)
 - apoio ao cliente no site: tem um formulário onde os clientes podem requerer informações os serviços que disponibilizam;
- **Pontos Fracos:**
 - não tem muita informação sobre os serviços que disponibilizam.
- **Linde Sogas, Lda:**

integra o grupo Linde.



- **Pontos Fortes:**

- maior produtor mundial de gases industriais;
- têm clientes em mais de 50 países;
- “o nosso objectivo: o gás certo e a melhor tecnologia, unidos para alcançar o máximo de produtividade junto dos nossos clientes”;
- **Linde healthcare:** serviço que fornece gases medicinais a hospitais e ao domicílio;
- tem uma equipa com enfermeiros, terapeutas, cardiopneumologistas
- garantem assistência 24h/dia, de forma programada e em SOS a todos os clientes que apresentem uma prescrição médica validada por uma unidade de saúde;
- possuem número verde nacional;
- Área do paciente: página do site da Linde healthcare onde são disponibilizados links com informação sobre doenças respiratórias, tratamentos, formas de viver com a doença, etc.

- **Praxair**

integra o grupo Praxair.



- **Pontos Fortes:**

- sofisticados computadores de regulação e controlo permitem garantir a qualidade dos gases medicinais;
- aproxair tem um campus on-line no site, onde oferece um ponto de encontro entre a empresa e os seus clientes. Oferece aos seus utilizadores formação na área de terapias domiciliárias, e ainda permite a interacção entre profissionais de saúde, gestão hospitalar e pacientes.
- Serviço telefónico 24h/dia;
- visitas de seguimento periódicas, individualizadas, aos doentes

Contexto:

- mudança - algumas delegações vão desaparecer, outras vão ser ampliadas. Os pacientes ficam aparentemente mais afastados, no entanto continuam, em termos físicos, a ter apoio das delegações mais próximas.
- Fecho entre 2 a 4 delegações (centro da cidade)
- Criação de um número verde único para todo o país (808 20 20 38)-uma vez que as delegações desaparecem, os contactos telefónicos passam a ser geridos em **contactcenter**.

Isto leva a que os pacientes percam as relações que detinham com os funcionários que habitualmente os atendiam por telefone ou pessoalmente.

- Criação de dois ContactCenter, um para gerir os contactos da região norte e outro para a região sul. Cada um destes contact center terá um armazém.

Desenvolvimentoestratégicosugeridopelacomunicarte

Objectivos:

- Evitar que as alterações institucionais da empresa sejam associadas a uma crise;
- tentar humanizar a comunicação entre os pacientes e clientes e os funcionários do contactcenter – sugestão de abordagem;
- Evitar que os pacientes troquem de fornecedor apenas pelas mudanças implementadas na empresa;
- Fidelização do cliente e paciente.

Fases:

- 1ª fase - informar e envolver (timing de implementação Janeiro a Março)

Clientes	Pacientes
<p>Acções: elaboração de uma carta para comunicar a criação do número verde e o desaparecimento do nº antigo.</p> <p>Meio de divulgação: via ctt</p>	<p>Acções: elaboração de uma carta para comunicar a criação do número verde e o desaparecimento do nº antigo.</p> <p>Meio de divulgação: via ctt</p>
<p>Acções: criação de pendurante em forma de garrafa de gás medicinal. Da parte da frente terá o número verde, o slogan “Estar mais próximo para ir mais longe 808 20 20 33” e o logo da vitaire. Da parte de trás do pendurante terá uma pequena lista de contactos úteis da região de aveiro.</p> <p>Enviar juntamente com a carta.</p> <p>Objectivo: Informar da criação do callcenter e da existência do nº verde nacional.</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt e anexar à primeira newsletter.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Acções: criação de pendurante em forma de garrafa de gás medicinal. Da parte da frente terá o número verde, o slogan “Estar mais próximo para ir mais longe 808 20 20 33” e o logo da vitaire. Da parte de trás do pendurante terá uma pequena lista de contactos úteis da região de aveiro.</p> <p>Enviar juntamente com a carta.</p> <p>Objectivo: Informar da criação do callcenter, da criação de um número verde nacional e do desaparecimento do nº de contacto antigo.</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt e anexar à primeira newsletter.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: criação e envio de uma newsletter e e-news trimestral.</p> <p>Conteúdos: curiosidades deste ramo de actividade; inovações e desenvolvimento; dicas úteis para os profissionais de saúde passarem aos seus pacientes, com o intuito de melhorar a qualidade de vida destes.</p> <p>Objectivo: aproximar a empresa dos clientes, mantê-los informados.</p>	<p>Acções: criação e envio de uma newsletter trimestral.</p> <p>Conteúdos: curiosidades deste ramo de actividade; inovações e desenvolvimento da vitalaire; dicas úteis para melhorar a qualidade de vida dos pacientes</p> <p>Objectivo: humanizar a relação empresa-paciente, informar, melhorar qualidade de vida dos pacientes</p>

<p>Meio de divulgação entrega via ctt e através do correio electrónico no caso da e-news.</p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p>Nome: VitalAire News</p> <p>Periodicidade: Trimestral</p> <p>Timing: Iniciar em Janeiro(1ª fase de informar e envolver); Março (mudança de estratégia, 2ª fase- fidelizar)</p> <p>Formato:</p> <p>Capa: Imagem corporativa e comunicação do nº verde nacional</p> <p>Verso:fichatécnica</p> <p>1ª página: editorial</p> <p>verso 1ª página: novidades/notícias da empresa</p> <p>2ª página: evoluções tecnológicas no sector</p> <p>verso 2ª página/ contra-cap: descrição de tipos de doenças respiratórias; dicas para estilos os pacientes aprenderem a viver com a sua doença; dicas para os profissionais de saúde.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Meio de divulgação entrega via ctt e através do correio electrónico no caso da e-news.</p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p>Nome: VitalAire News</p> <p>Periodicidade: Trimestral</p> <p>Timing: Iniciar em Janeiro(1ª fase de informar e envolver); Março (mudança de estratégia, 2ª fase- fidelizar)</p> <p>Formato:</p> <p>Capa: Imagem corporativa e comunicação do nº verde nacional</p> <p>Verso:fichatécnica</p> <p>1ª página: editorial</p> <p>verso 1ª página: novidades/notícias da empresa</p> <p>2ª página: evoluções tecnológicas no sector</p> <p>verso 2ª página/ contra-cap:descrição de tipos de doenças respiratórias; dicas para estilos os pacientes aprenderem a viver com a sua doença; dicas para os profissionais de saúde.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: assessoria de imprensa. Localizar a empresa no panorama nacional e internacional, mostrar a importância dos serviços e produtos que disponibiliza à população.</p> <p>Objectivo: informar os pacientes das alterações instituídas na empresa;</p>	<p>Acções: assessoria de imprensa. Localizar a empresa no panorama nacional e internacional, mostrar a importância dos serviços e produtos que disponibiliza à população.</p> <p>Objectivo: informar os pacientes das alterações instituídas na empresa;</p>

<p>comunicar a existência de um número verde nacional; conquistar novos parceiros de negócios.</p> <p>Meio de divulgação: envio de press para OCS estratégicos de Aveiro, revistas gratuitas de saúde distribuídas em farmácias...</p>	<p>comunicar a existência de um número verde nacional.</p> <p>Meio de divulgação envio de press para OCS estratégicos de Aveiro, revistas gratuitas de saúde distribuídas em farmácias...</p>
<p>Acções: fazer publicidade do número verde nacional em meios estratégicos de Aveiro</p> <p>Objectivo: promover a memorização do número verde nacional da vitalaire.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Acções: fazer publicidade do número verde nacional em meios estratégicos de Aveiro</p> <p>Objectivo: memorização do número verde nacional da vitalaire.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: aproveitamento das equipas, da força de vendas, para informar sobre a existência do nº verde nacional e das suas vantagens.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos clientes, maior facilidade em prever possíveis insatisfações.</p>	<p>Acções: aproveitamento das equipas de serviço ao domicílio para informar sobre a existência do nº verde nacional e das suas vantagens.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos pacientes, maior facilidade em prever possíveis insatisfações.</p>
<p>Acções: sugerir uma abordagem para os funcionários do contactcenter, nesta fase de carácter mais informativo.</p> <p>Objectivo: passar aos clientes a ideia de que embora a empresa tenha sofrido reestruturações, o atendimento é sempre o melhor.</p>	<p>Acções: sugerir uma abordagem para os funcionários do contactcenter, nesta fase de carácter mais informativo.</p> <p>Objectivo: conquistar a confiança dos pacientes através do serviço de contactcenter.</p>
	<p>Acção: Criação de uma cartão com o nº verde para os pacientes trazerem na carteira</p> <p>Objectivo: Ter nº verde sempre presente, em casa ou na rua.</p>

Clientes	Pacientes
<p>Acções: elaboração de uma carta para comunicar a criação do número verde e o desaparecimento do nº antigo.</p> <p>Meio de divulgação: via ctt</p>	<p>Acções: elaboração de uma carta para comunicar a criação do número verde e o desaparecimento do nº antigo.</p> <p>Meio de divulgação: via ctt</p>
<p>Acções: criação de pendurante em forma de garrafa de gás medicinal. Da parte da frente terá o número verde, o slogan “Estar mais próximo para ir mais longe 808 20 20 33” e o logo da vitaire. Da parte de trás do pendurante terá uma pequena lista de contactos úteis da região de aveiro.</p> <p>Enviar juntamente com a carta.</p> <p>Objectivo: Informar da criação do callcenter e da existência do nº verde nacional.</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt e anexar à primeira newsletter.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Acções: criação de pendurante em forma de garrafa de gás medicinal. Da parte da frente terá o número verde, o slogan “Estar mais próximo para ir mais longe 808 20 20 33” e o logo da vitaire. Da parte de trás do pendurante terá uma pequena lista de contactos úteis da região de aveiro.</p> <p>Enviar juntamente com a carta.</p> <p>Objectivo: Informar da criação do callcenter, da criação de um número verde nacional e do desaparecimento do nº de contacto antigo.</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt e anexar à primeira newsletter.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: criação e envio de uma newsletter e e-news trimestral.</p> <p>Conteúdos: curiosidades deste ramo de actividade; inovações e desenvolvimento; dicas úteis para os profissionais de saúde passarem aos seus pacientes, com o intuito de melhorar a qualidade de vida destes.</p> <p>Objectivo: aproximar a empresa dos clientes, mantê-los informados.</p>	<p>Acções: criação e envio de uma newsletter trimestral.</p> <p>Conteúdos: curiosidades deste ramo de actividade; inovações e desenvolvimento da vitaire; dicas úteis para melhorar a qualidade de vida dos pacientes</p> <p>Objectivo: humanizar a relação empresa-paciente, informar, melhorar qualidade de vida dos pacientes</p>

<p>Meio de divulgação entrega via ctt e através do correio electrónico no caso da e-news.</p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p>Nome: VitalAire News</p> <p>Periodicidade: Trimestral</p> <p>Timing: Iniciar em Janeiro(1ª fase de informar e envolver); Março (mudança de estratégia, 2ª fase- fidelizar)</p> <p>Formato:</p> <p>Capa: Imagem corporativa e comunicação do nº verde nacional</p> <p>Verso:fichatécnica</p> <p>1ª página: editorial</p> <p>verso 1ª página: novidades/notícias da empresa</p> <p>2ª página: evoluções tecnológicas no sector</p> <p>verso 2ª página/ contra-capa: descrição de tipos de doenças respiratórias; dicas para estilos os pacientes aprenderem a viver com a sua doença; dicas para os profissionais de saúde.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Meio de divulgação entrega via ctt e através do correio electrónico no caso da e-news.</p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p><u>Estrutura da newsletter:</u></p> <p>Nome: VitalAire News</p> <p>Periodicidade: Trimestral</p> <p>Timing: Iniciar em Janeiro(1ª fase de informar e envolver); Março (mudança de estratégia, 2ª fase- fidelizar)</p> <p>Formato:</p> <p>Capa: Imagem corporativa e comunicação do nº verde nacional</p> <p>Verso:fichatécnica</p> <p>1ª página: editorial</p> <p>verso 1ª página: novidades/notícias da empresa</p> <p>2ª página: evoluções tecnológicas no sector</p> <p>verso 2ª página/ contra-capa:descrição de tipos de doenças respiratórias; dicas para estilos os pacientes aprenderem a viver com a sua doença; dicas para os profissionais de saúde.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: assessoria de imprensa. Localizar a empresa no panorama nacional e internacional, mostrar a importância dos serviços e produtos que disponibiliza à população.</p> <p>Objectivo: informar os pacientes das alterações instituídas na empresa;</p>	<p>Acções: assessoria de imprensa. Localizar a empresa no panorama nacional e internacional, mostrar a importância dos serviços e produtos que disponibiliza à população.</p> <p>Objectivo: informar os pacientes das alterações instituídas na empresa;</p>

<p>comunicar a existência de um número verde nacional; conquistar novos parceiros de negócios.</p> <p>Meio de divulgação: envio de press para OCS estratégicos de Aveiro, revistas gratuitas de saúde distribuídas em farmácias...</p>	<p>comunicar a existência de um número verde nacional.</p> <p>Meio de divulgação envio de press para OCS estratégicos de Aveiro, revistas gratuitas de saúde distribuídas em farmácias...</p>
<p>Acções: fazer publicidade do número verde nacional em meios estratégicos de Aveiro</p> <p>Objectivo: promover a memorização do número verde nacional da vitalaire.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Acções: fazer publicidade do número verde nacional em meios estratégicos de Aveiro</p> <p>Objectivo: memorização do número verde nacional da vitalaire.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: aproveitamento das equipas, da força de vendas, para informar sobre a existência do nº verde nacional e das suas vantagens.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos clientes, maior facilidade em prever possíveis insatisfações.</p>	<p>Acções: aproveitamento das equipas de serviço ao domicílio para informar sobre a existência do nº verde nacional e das suas vantagens.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos pacientes, maior facilidade em prever possíveis insatisfações.</p>
<p>Acções: sugerir uma abordagem para os funcionários do contactcenter, nesta fase de carácter mais informativo.</p> <p>Objectivo: passar aos clientes a ideia de que embora a empresa tenha sofrido reestruturações, o atendimento é sempre o melhor.</p>	<p>Acções: sugerir uma abordagem para os funcionários do contactcenter, nesta fase de carácter mais informativo.</p> <p>Objectivo: conquistar a confiança dos pacientes através do serviço de contactcenter.</p>
	<p>Acção: Criação de uma cartão com o nº verde para os pacientes trazerem na carteira</p> <p>Objectivo: Ter nº verde sempre presente, em casa ou na rua.</p>

2ª fase: Fidelização (timing de implementação de Abril a Junho)

Clientes	Pacientes
<p>Acções: criação de newsletter mas na optica da fidelização dos clientes. Criar um questionário de satisfação para enviar junto da news.</p> <p>Objectivo: avaliar o grau de satisfação dos clientes depois da fase de mudança da empresa.</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>	<p>Acções: criação de newsletter mas na optica da fidelização dos clientes. Criar um questionário de satisfação para enviar junto da news.</p> <p>Objectivo: humanizar a relação empresa-paciente, informar, melhorar qualidade de vida dos pacientes e perceber se os pacientes continuam satisfeitos com o serviços prestados pela vitalaire</p> <p>Meio de divulgação entrega via ctt.</p> <p>Layout em desenvolvimento</p>
<p>Acções: aproveitamento das equipas, da força de vendas, para recolha de informações quanto ao grau de satisfação dos clientes.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos clientes.</p>	<p>Acções: aproveitamento das equipas de serviço ao domicílio, para sempre que façam entregas, questionem os pacientes quanto ao grau de satisfação depois das alterações.</p> <p>Objectivo: acompanhamento personalizado dos pacientes, optimização das equipas.</p>
<p>Acções: criação de publicidade de fidelização nos meios estratégicos de aveiro.</p>	<p>Acções: criação de publicidade de fidelização nos meios estratégicos de aveiro.</p>
<p>Acções: Criar um questionário de satisfação</p>	<p>Acções: Criar um questionário de satisfação</p>
<p>Acções: criar uma acção de solidariedade.</p> <p>Ideias: promover um acções num hospital pediátrico onde as crianças que dependem de oxigénio líquido possam personalizar uma garrafa de oxigénio, pintar à sua vontade;</p> <p>doação de X garrafas de oxigénio a uma instituição que esteja a passar</p>	

momentos de crise; associar esta causa a figuras públicas....

Uma vez que o web site se encontra em actualização temos algumas sugestões online a fazer:

- criar um serviço online de assintência ao cliente **Público-alvo pacientes, tutores no caso dos pacientes idosos que não utilizam a internet e clientes;**
- criar um espaço cliente do site: onde existirá formação para utilização dos diferentes gases medicinais, para clientes e pacientes. Neste espaço deverá existir informações sobre estilos de vida saudáveis para pessoas com problemas respiratórios **Público-alvo pacientes, tutores e clientes;**
- criar um chat de conversação dentro do espaço dedicado ao clientes e pacientes, para que os utilizadores do site possam partilhar informações sobre este sector de actividade **Público-alvo utilizadores do site em geral.**
- Innews, newsletter passada para pdf e enviada para clientes e pacientes **Público-alvo pacientes, tutores e clientes.**

Principais serviços a introduzir com a reestruturação da empresa:

- Criação de um número verde nacional
- Criação de contactcenter para gestão de telefonemas

Plano de comunicação pensado pelo cliente:

- “1º plano de comunicação: comunicar a existência de um número verde nacional; gestão de contactos; informar sobre a reestruturação da ALM. Aveiro será a região piloto”
- “2º plano de comunicação: dirigido a profissionais de saúde e parceiros de negócios. Informar da reestruturação da empresa para que sejam capazes de responder a possíveis reclamações de clientes.”
- “também queremos criar algum merchandising para oferecer ao clientes”

-
- 1º) Aveiro – Região piloto;
 - 2º) Comunicar a pacientes e clientes a existência de um número verde nacional;
 - 3º) Sugerir uma abordagem para os funcionários do contactcenter (Duas ou três frase que coincidam com o Layout; passar ao cliente a mensagem de que a empresa se encontra numa fase de mudança, reestruturação e que, a partir desse momento os contactos são sempre feitos para o número verde).

Eixo de Comunicação:

Servicecenter

ESTAR MAIS PRÓXIMO PARA IR MAIS LONGE

Norte 800 202 551 vitalairenorte@vitalaire.pt

Sul 800 202 552 vitalairesul@vitalaire.pt

(obs. Os números e emails são simulados)

Estamos certos de que em primeiro lugar se encontram as suas necessidades, por isso, queremos estar ainda mais perto e sempre!

CONTACT center

Chamada gratuita

800 202 550 – www.vitalaire.pt – vitalaire@vitalaire.pt

- Em Aveiro, estamos mais próximo para ir mais longe

Estamos ainda mais perto e sempre, com atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano. Não hesite, juntos vamos mais longe!

(obs. Embora os pacientes possam pensar que o desaparecimento de algumas delegações posso pôr em causa a prestação de serviços, a Air Líquide Medicinal, garante um atendimento de qualidade 24h por dia.)

Público-alvo:

- Clientes – centros de saúde e hospitais;
- Pacientes – pessoas dependentes do gás medicinal ou cuidadores destes.

////////////////////////////////////

A. Suportes a desenvolver

Cartões-de-visita contactcenter

Formato: 550 x 850 mm

Material: CyclusOffset 300g/m²

Impressão: 4/4 offset

Acabamento: cortante (canteados)

Exemplares: 1010

Cartões-de-visita servicecenter

Formato: 550 x 850 mm

Material: CyclusOffset 300g/m²

Impressão: 4/4 offset

Acabamento: cortante (canteados)

Exemplares: 100

Envelopes DL

Formato: 220x110mm

Impressão: offset – exterior do envelope – frente e verso

Material: CyclusOffset 140g/m²

Acabamento s/janela, com tira de silicone, tipo de papel: CyclusOffset 140g/m²

Exemplares: 1250

Folhas

Formato: A4

Impressão: 4/0 offset

Material: CyclusOffset 140g/m²

Exemplares: 1250

Flyercontactcenter pacientes

Formato: 220x80mm

Impressão: 4/4 offset

Material: CyclusOffset 300 g/m²

Acabamento: cortante especial

Exemplares: 1000

Flyercontactcenter hospitais e médicos

Formato: 190x80mm

Impressão: 4/4 offset CyclusOffset 200 g/m²

Acabamento: cortante especial

Exemplares: 100

Flyerservicecenter

Formato: 190x80mm

Impressão: 4/4 offset CyclusOffset 200 g/m²

Acabamento: cortante especial

Exemplares: 100

Poster contactcenter

Formato: 550x350mm

Impressão: 4/0 offset

Material: CyclusOffset 200g/m²

Exemplares: 25

Brochura contactcenter

Formato (fechado) 80 x 210 mm, formato (aberto) 320 x 210mm

Impressão offset: 4/4

Material: CyclusOffset 200g/m²

Acabamento: Cortante especial e dobrados

Exemplares: 50

Brochura servicecenter

Formato (fechado) 80 x 210 mm, formato (aberto) 320 x 210mm

Impressão offset: 4/4

Material: CyclusOffset 200g/m²

Acabamento: Cortante especial e dobrados

Exemplares: 100

Anexo XXI
| DEFINIÇÃO DO EIXO DE
COMUNICAÇÃO VITALEIRE |





Eixo de Comunicação VitalAire:

- **Servicecenter**

-ESTAR MAIS PRÓXIMO PARA IR MAIS LONGE

- **CONTACT center**

- Em Aveiro, estamos mais próximo para ir mais longe

Anexo XXII

| SUPORTES DE COMUNICAÇÃO
VITALAIRE |



SALES FORCE RENOVAÇÃO – Out'10

OCS		ESPECIALIZAÇÃO								
		2010								
JORNAIS GENERALISTAS		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
Correio da Manhã Lisboa - As secções Construção, Imobiliário e Mrk e Pub. Não têm editores.		ok								ok
Correio da Manhã Porto		ok								
Destak Lisboa				ok						ok
DestaK Porto								ok		
Diário Económico Fim-de-Semana (sai ao sábado)										
Diário Económico Lisboa									ok	
Diário Económico Porto									ok	
DN Lisboa		ok				ok		http://www.paisefilhos.pt/		ok
DN Porto		ok							ok	
Expresso Lisboa		não têm							ok	ok
Expresso Porto		ok								ok
JN Lisboa - Não estão autorizados a dar e-mails de redactores.										
JN Porto - Não estão autorizados a dar e-mails de redactores.		ok						ok	ok	ok
Jornal de Negócios Lisboa				ok						
Jornal de Negócios Porto									ok	
LUSA Lisboa		ok							ok	
LUSA Porto		ok							ok	ok
Metro Lisboa									ok	ok
Metro Porto		ok								
O Primeiro de Janeiro		ok						ok		
O Primeiro de Janeiro Porto										ok
Oje			ok			ok	ok	ok	ok	ok
Público Lisboa		ok			ok			ok	ok	ok
Público Porto		ok								ok
Semanário Grande Porto		ok						ok		ok
Sol Lisboa		ok				ok	ok	ok	ok	ok
Vida Económica Lisboa										
Vida Económica Porto			ok	ok					ok	
Jornal I Lisboa										
Jornal I Porto – Redacção feita pelo semanário grande Porto										
REVISTAS GENERALISTAS		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
A Revista da Caixa			ok		ok					
Domingo		ok				ok	ok	ok		
Essencial – Sol – Lisboa						ok	ok	ok		ok
Focus Lisboa		ok					ok			ok
Focus Porto								ok		
Notícias Magazine Lisboa			ok			ok	ok	ok		ok
Notícias Sábado Lisboa				ok						ok
Pública – Lisboa						ok	ok	ok		ok
Sábado Lisboa		ok						ok		ok
Sábado Porto							ok	ok		ok
Tabú – Sol – Lisboa LIGAR A PARTIR DAS 15H		ok		ok				ok		ok
Única - Lisboa										
Visão Lisboa			ok					ok		ok
Visão Porto								ok		ok
FEMININOS		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
Activa Lisboa						ok		ok		ok
Caixa Woman										
Cosmopolitan Lisboa						ok	ok			
Dif Mag										ok
Elle Lisboa						ok	ok			
Glamours Woman										
Glow Senses Woman							ok			
Happy Woman Porto										
Happy Woman Lisboa					ok	ok		ok		
Lux Woman Lisboa						ok	ok			ok
Luxury & Glamour			ok			ok	ok	ok		
Máxima Lisboa						ok	ok	ok		ok
N-Style Lisboa										
Neo 2										
Relógios & Jóias										
Secrets							ok			
Vogue Lisboa					ok	ok	ok			
SOCIAL		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
Caras						ok	ok			
Flash						ok	ok			
Lux Lisboa						ok	ok			
Nova Gente						ok	ok	ok		
Vip						ok	ok	ok		ok
TELEVISÃO		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
Ana								ok		
Maria								ok		
Mariana										
Telenovelas										
TV +					ok					
TV 7 Dias										
TV Guia								ok		
CULTURA/LIVROS		Agenda	Ambiente	Automóvel	Arq	Beleza	Bem-Estar	Breves Faits- Divers	Construção	Cultura
Actual – Expresso										ok
DN Cartaz										ok
Super Interessante										
Ipsilon – Público										ok
Jornal de Letras, Artes e Ideias										ok
LER										
Meus Livros										
Storm Magazine										ok

Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
ok	ok	ok										ok		
ok	ok			ok								ok		ok
				ok								ok		
												ok		
ok	ok	ok		ok				ok			ok		ok	ok
ok	ok	ok			ok					ok				
ok	ok	ok	ok	ok						ok	ok	ok		
ok	ok			ok								ok		
ok	ok	ok		ok	ok			ok				ok	ok	ok
ok	ok	ok		ok	ok					ok		ok	ok	
ok	ok	ok	ok		ok					ok		ok	ok	
ok	ok		ok			ok						ok		
ok	ok			ok				ok				ok	ok	ok
ok		ok								ok			ok	ok
ok	ok			ok				ok				ok	ok	
ok	ok			ok								ok		
					ok									
				ok								ok		
ok	ok	ok		ok	ok	ok				ok		ok	ok	ok
ok	ok			ok								ok		ok
ok	ok			ok								ok		ok
ok	ok			ok								ok		ok
ok	ok	ok		ok	ok					ok		ok	ok	
ok	ok	ok						ok				ok	ok	ok
Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
	ok		ok								ok			ok
	ok		ok	ok						ok	ok	ok	ok	ok
			ok									ok	ok	ok
ok		ok										ok	ok	ok
ok				ok								ok		
			ok	ok		ok					ok	ok	ok	ok
			ok								ok	ok		ok
ok		ok	ok	ok								ok		ok
ok			ok							ok	ok	ok	ok	
												ok		
ok		ok	ok							ok		ok		ok
ok			ok	ok						ok	ok	ok		ok
Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
									ok	ok				ok
									ok					ok
											ok			ok
									ok					
											ok			ok
			ok			ok			ok		ok			ok
									ok	ok	ok		ok	ok
											ok			ok
											ok			ok
										ok	ok			ok
										ok	ok			
Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
						ok				ok				ok
											ok			ok
											ok			ok
			ok						ok		ok			ok
Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
											ok			
											ok			
											ok			
Econ& Neg	Educação	Franch	Gastr& Vinhos	Generalista	Imob	Infantis	Juvenis	Mkt&Put	Passate mpos	Perfil	Produto	Sociedade	Tecnologia	Turismo
												ok		

MARKETING									
Jornal Briefing									
M - Ideias que Marcam									
Marketeer									
Meios e Publicidade									
RÁDIOS									
Antena 1 Lisboa	ok								
Antena 1 Porto	ok								
Antena 2 Lisboa									ok
Antena 2 Porto									ok
Antena 3 Lisboa	ok					ok			
Antena 3 Porto									
Best Rock FM									
M 80 Lisboa									
M80 Porto									
Mega FM	ok								
Rádio Capital	ok								
Rádio Comercial									
Rádio Festival									
Rádio Nova	ok					ok			
Rádio Nova Era									
Rádio Renascença Lisboa	ok								
Rádio Renascença Porto	ok					ok			
Rádio Romântica	ok								
Rádio SIM Lisboa									ok
Rádio SIM Porto									
RFM – Lisboa	ok								
TSF Lisboa	ok								
TSF Porto	ok								
TV'S									
Canal Up Porto									
Económico TV									
Local Visão – Porto						ok			
MTV Portugal									ok
Notícias TV				ok		ok	ok		ok
Porto Canal <i>LIGAR A PARTIR DO DIA 20</i>	ok			ok	ok	ok	ok		
Regiões TV	ok	ok				ok			
RTP 2 Lisboa									
RTP 2 Porto									
RTP Lisboa	ok							ok	
RTP Porto	ok								
RTPN									
SIC Lisboa									
SIC MULHER									
SIC Porto	ok								
TVI Lisboa									
TVI Porto	ok								
SAÚDE & BEM-ESTAR									
Boa Forma				ok	ok				
Gingko			ok	ok	ok				
Medicina & Saúde									
Vida Saudável				ok	ok	ok			ok
Prevenir									
Saber Viver				ok	ok				
Corpo de Mulher				ok	ok	ok			
Medicina & Saúde									
100 % Natural									
Ultimate									
Viva Vida					ok				
Executive Health and Wellness					ok				
Zen Energy				ok	ok				
Saúde e Bem-Estar				ok	ok				
INFANTIS JUVENIS									
100 % Jovem									
Be 4 Kids									
Bebé D'Hoje		ok		ok	ok				
Estrelas e Ouriços									
Bebé Saúde									
Coisas de Criança									
Crescer							ok		
Fórum Estudante									
Gente Jovem									
Giggle									
Mãe Ideal									
My Blitz									
Pais & Filhos							ok		
Super Bebés		ok		ok		ok			ok
VIP Kids									
Visão Júnior									
EDUCAÇÃO									
Mundo Universitário									
Página da Educação									
Revista 2 Pontos									
AMBIENTE									
ABC do Ambiente		ok							
Água & Ambiente		ok							
Indústria & Ambiente		ok	ok						
OJE – Mais Responsável									
Revista da Qualidade		ok							
Revista do Agricultor							ok		
ARQUITECTURA, CONSTRUÇÃO, IMOBILIÁRIO									
Arquitectura & Construção									
Arte & Cimento				ok			ok		
ARQ./A				ok			ok		
Arte & Construção									
Casas & Condomínios									
Casas & Negócios									
Construção Magazine				ok			ok		
Construir				ok			ok		
Darco Magazine									
Espaços & Casas – Expresso									
Imobiliária – Negócios, Arquitectura & Construção				ok			ok		
Indústria									
Jornal Architecturas									
Jornal da Construção				ok			ok		
L + Arte									ok
Mais Arquitectura									
Relance									
Revista Maquinaria				ok			ok		
Vida Imobiliária Lisboa				ok					
Vida Imobiliária Porto									
Villas & Golfe				ok					
Volt Light Design									

AUTOMÓVEL									
ACP			ok						
Auto Compra e Venda									
Auto Foco									
Auto Hoje			ok						
Auto Motor			ok						
Auto Sport			ok						
Automagazine									
Automóveis Clássicos			ok						
Fleet Magazine									
Jornal Motor			ok						
Luso Motoeres			ok						
Magiktuning									
Motor Clássico			ok						
Off Road									
Quattroruote			ok						
Rent Magazine									
Revista ACP – Automóvel Clube de Portugal									
Semauto									
Topos & Clássicos									
Turbo			ok						
DECORAÇÃO									
Arte Nova									
Attitude Interior Design									
Bricolage e Decoração									
Caras Decoração									
Casa & Jardim									
Casa Cláudia						ok			
Casa Dez									
Espaço & Design									
Glow Senses – Decor & Design									
House Traders				ok				ok	
Máxima Interiores						ok	ok		
Mobiliário em Notícia									
Nova Gente Decoração						ok			
VIP Interiores									
ECONOMIA & NEGÓCIOS									
Actualidade Económica Ibérica									
Caderno Emprego – Expresso									
Diário de Aveiro – Suplemento Economia									
DN Bolsa – Suplemento DN									
Elite – Negócios & Lifestyle						ok	ok		
Exame Porto								ok	
Exame Lisboa									
Executive Digest									
Frontline – Negocios & New Business						ok			
IN – Investimentos & Inovação & PME							ok		ok
Invest									
JN – Suplemento Negócios									
Jornal AIM									
País Económico									
País Positivo									
People & Business									
Portugal Global								ok	
Prespectiva									
Sol – Suplemento Confidencial								ok	
DESPORTO									
A Bola Lisboa									
A Bola Porto									
Futebolista									
O Jogo Lisboa							ok		
O Jogo Porto									
Performance				ok		okP			
Record Lisboa									
Record Porto									
Revista J							ok		
Sport Life						ok			
FRANCHISING									
Negócios & Franchising									
LIFESTYLE LAZER									
Dance Club							ok		
DN Life									
Fora de Série				ok					ok
Guia da Noite									ok
Guia do Lazer							ok		ok
Luxos Time				ok		ok	ok		ok
Must									
Revista Montepio						ok	ok		
Revista Shopping							ok		
Time Out Lisboa									
Time Out Porto									ok
MASCULINAS									
Best Life									
Glow Senses Man									
GQ				ok			ok		ok
Maxmen							ok		
Men's Health			ok		ok	ok			ok
Playboy						ok			
Urban Man				ok		ok			ok
TURISMO									
Ambitur						ok			
Blue Travel						ok	ok		
Evasões						ok	ok		
Fugas – Público			ok			ok	ok		
Glow Senses Travelling									
Oje – Travel & Safaris						ok			
Presstur									
Rotas & Destinos									
Turisver									
Unforgettable – Hotels & Spas						ok			
Viagens & Resorts									
Viajar									
Visão Vida & Viagens									
Volta Mundo						ok			
GASTRONOMIA & VINHOS									
Best Wine									
Blue Cooking									
Blue Wine									
Chefes de Cozinha									
Cozinha Prática de Sucesso									
Cozinha Saudável & Vegetariana			ok		ok	ok			ok
Cozinhar sem Stress							ok		
Glow Senses Taste									
Intermagazine									
Mariana Culinária							ok		
Mesa Magazine									
Mulher Moderna na Cozinha							ok		
Receitas de Sucesso									
Revista de Vinhos									
Saberes & Sabores									
Saúde à Mesa									
Segredos de Cozinha							ok		
Wine Passion									

[illegible]

Online									
Ambiente Online		ok							
And this is Reality						ok			
Auto Motor online			ok						
Auto Portal			ok						
Autohoje online			ok						
AutoSport Online									
Blog And This is Reality				ok	ok	ok			ok
Clash News			ok		ok				
Cultura Online									ok
Diário Digital	ok		ok						
LifeCooler									
IOL Música									ok
Magnética Magazine				ok					ok
Mais Futebol			ok						
Net Menu									
Portugal News								ok	
Record Online			ok						
Sapo Mulher					ok	ok			ok
SOL Online	ok								
Turbo ONLINE			ok						
Velocidade Online			ok						
Outros									
Azul									
Blitz									ok
Blue Day						ok			
Ciência Hoje		ok							ok
Companhia das Ideias	ok								
Confagri		ok							
Escape.pt						ok			
Estética Viva					ok	ok			
Guia da Família		ok			ok	ok			
HardMusica									ok
Info Caderno Publicações					ok	ok			
Mais Turismos – Edições e Publicações s.a.						ok			
NoiteZine									ok
Notícias CPLP	ok								
Outlook									ok
Palco Principal							ok		
Peso Perfeito						ok			
Programa Antena Aberta									
Programa Pessoal e Transmissível									
PubliTuris									
Reflexos Moda					ok				
Sentido das Letras, Serviços de Comunicação LDA	ok					ok			ok
Ultimate						ok			
Única						ok			ok
Vidas				ok			ok		ok
Viva +						ok	ok		ok
Viva!							ok		
Weekend			ok						ok
Xtreme									
I Porto									ok
Exame Informática									

SF RENOVACÃO_2010

[illegible]

Conta: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: Veste-te de Barbie ou "kita" o teu Hot Wheels
Dia da Divulgação: 11 Agosto'10
Divulgação por Thunderbird
Perspectivas de Notícias:

Conta	Nome	Email	Observações
TV Mais	Barroso, Paula	pbarroso@edimpresa.pt	Enviado – Respondeu a dizer que a colega Isabel Oliveira irá fazer para a secção Shopping
100% Jovem	Gisela Martins	gisela.martins@impala.pt	Enviado
BE 4 KIDS	Lança, Alexandra	alexandralanca@beprofit.pt	
BE 4 KIDS	Campos, Maria João	mariajoao@beprofit.pt	Enviado
BEBÉ D'HOJE	Gatinho, Helena	hgatinho@motorpress.pt	
BEBÉ D'HOJE	Henriques, Sofia	shenriques@motorpress.pt	A Sofia diz que receberam, mas já estão a fechar a edição de Setembro pelo que já não vai entrar. No entanto, abordei a questão do passatempo “Veste a tua Barbie” e ela achou piada. Continuar a enviar a informação Enviado
Coisas de Criança	Simões, Palmira	redacao@tuttireveditorial.com	
COZINHA SAUDÁVEL	Madureira, Ana	anamadureira@represe.pt	
Giggle	Teixeira Mota, Carolina	carolina.t.mota@giggle.pt	Diz que não recebeu. Mas como esteve de férias é provável que não tenha chegado. Reenviei novamente a 12 de Agosto
Giggle	Redacção	redacao@giggle.pt	
Giggle	Gomes, Susana	susana.gomes@giggle.pt	
MÃE IDEAL	Santos, Isabel	dir.geral@promercado.pt	Enviado
MÃE IDEAL	Santos, Felipe	geral.maeideal@gmail.com	
MÃE IDEAL	e Silva, Pato	geral.maeideal@gmail.com	Enviado
PAIS & FILHOS	Páscoa, Elsa	epascoa@motorpress.pt	
PAIS & FILHOS	Amorim, Maria João	mamorim@motorpress.pt	
PAIS & FILHOS	Costa, Maria Jorge	mariajcosta@motorpress.pt	
PAIS & FILHOS	Costa, Maria José	mjcosta@motorpress.pt	
PAIS & FILHOS	Agenda	paisefilhos@motorpress.pt	
PAIS & FILHOS	Lamúrias, Patrícia	plamurias@motorpress.pt	Enviado
PAIS & FILHOS	Carvalho, Teresa	tcarvalho@motorpress.pt	
SABER VIVER	Vasconcelos, Manuela	mvasconcelos@entusiasmomedia.pt	Já havia sido enviado por MS CG Reenvou o press release a 18'ag.
SUPER BEBÉS	Madureira, Ana	anamadureira@represe.pt	
SUPER BEBÉS	Duarte, Franscisco	franciscoduarte@represe.pt	
SUPER BEBÉS	Morgado, Carolina	superbebes@represe.pt	
Time Out Porto	Brandão, Joana	jotabrandao@gmail.com	Enviado
VIP KIDS	Miranda, Alberto	alberto.miranda@impala.pt	Não têm previsto nenhum VIP Kids para breve
VIP KIDS	Duarte, José	jose.duarte@impala.pt	Enviado
VISÃO JÚNIOR LISBOA	Agenda	visaojunior@edimpresa.pt	Enviado
VISÃO JÚNIOR PORTO	Fillol, Joana	jfillol@edimpresa.pt	o contacto da visão júnio não se encontrava nesta folha. Vi o contacto e liguei, pelo que me informaram que a Joana Fillol se encontra ausente da empresa e só regressa no final do mês. Cederam o e-mail da Rita Xarepe, responsável pela visão júnior de Lisboa. FALTA ADICIONAR ESTE NOVO CONTACTO NA AGENDA. rxarepe.externo@imprensa.pt

Conta: Shopping Cidade do Porto
 Divulgação: The Star “aterro” no Cidade do Porto
 Dia da Divulgação: 10 Agosto'10
 Divulgação por Thunderbird
 Perspectivas de Notícias: N Style

OCS	Jornalista	Telm.	Observações
Luxury and Glamour	Paula Martin		
	Pedro Silva		
	Geral		
Activa	Gisela Henriques	21 469 88 73	Por indicação da Margarida Figueredo, segundo a qual ela é a responsável pela Agenda Setembro. A gisela encontra-se ausente, mandaram ligar no dia 22 a partir das 10h para falar com a Cintia para saber se a gisela lhe deixou alguma informação sobre o press.
Elle	Sandra Gatto		Falei com ela, que pediu para enviar a informação
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite		Disse para enviar para ela
Lux Woman	Helena Pereira	21 434 91 53	18Ag'10 Pediu para reenviar o press-release. Já tinha saído, ligar dia 22 outra vez
Happy Woman	Carla Ramos		
Máxima	Mariza Figueiredo	213309400	liguei as 15h20 mas já tinha saído do trabalho. Ligar dia 22 a partir das 10h.
Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira		
Corpo de Mulher	Sara Cunha Ferreira		
Evasões	Miguel Silva	21 844 07 00	
	Mónica Franco		O email veio devolvido
N Style	Fernando Sá	25 678 80 17	18Ag'10 Pediu para reenviar o press-release para silvie.couto@nstyle.com.pt Filipa Montalvão vai fazer notícia, pediu foto a CG
Luxos Time	Cátia Matos		
Blue Travel	Patrícia Cabral		
Máxima Interiores	Paula Sousa		
Casa Cláudia	Petra Alves		
Mulher Moderna na Cozinha	Graça Morais		
Time Out Porto	Joana Brandão	22 201 55 10	A Joana é uma colaboradora externa, teremos que contactar por e-mail

Conta: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: The Star “aterra” no Cidade do Porto
Dia da Divulgação: 7 de Setembro’10
Divulgação por SF e por TB (personalizado)
Perspectivas de Notícias: Viva +, Rádio Nova, Sábado, Visão

Contactos importantes

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas	FUP	
					Enviei também para a Margarida Vasconcelos com CC da Sílvia 1 Garvalho	LIGUEI NO DIA 9. A ANA NÃO PODIA ATENDER E FALEI COM A CRISTIANA RODRIGUES, QUE NÃO SE RECORDAVA DE VER O PRESS PELO QUE VOLTEI A ENVIAR
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00			
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	Reenviei por SF porque ela faz coisas ligadas a crianças	
Caras	Ana Oliveira	aioliveira@caras.impresa.pt	214698881	0	Enviei e-mail personalizado com sugestão para página de Novidades	
Caras	Joana Brandão	joanacaras@gmail.com	228347520	0		DIZ QUE DEVIA ESTAR COM A CAIXA CHEIA PELO QUE VOLTEI A ENVIAR A DIVULGAÇÃO NO DIA 9 – não atendeu tentei às 17h e as 18h08
Flash	Rita Marques	ritamarques@flash.cofina.pt	213185287	0	Veio devolvido o email	
Flash	Maria João Pinheiro	pinheiro.mariajoao@gmail.com		0		
Lux Lux Notícias Magazine Estrelas e Ouriços	Felipa Saraiva Andreia Caterna Martins	fsaraiva@lux.iol.pt	214369450	0		Disse que não tem interesse para ela mas indicou o e-mail da agenda para pôr na agenda de exposições (jdinot@lux.pt) ADICIONAR CONTACTO
Notícias Magazine Estrelas e Ouriços	Catarina Pires	terraddonunca.catarina@gmail.com	218440700	0		
Notícias Magazine Estrelas e Ouriços	Catarina Pires	catarina.r.pires@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0		
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	0		LURDES MATOS PEDIU PARA REENVIAR PARA ELA O QUE FIZ
Nova Gente	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238158	0		
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100	0		não recebeu. Vamos reenviar novamente e a diana responde por e-mail.
Pública	Maria Antónia Ascensão	mito@publico.pt	210 111 267	0	Abriu o email diversas vezes	ANA GUARDOU A INFORMAÇÃO PARA A USAR POSTERIORMENTE
Sábado GPS	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		0	Ana dizque guardou a informação	
Semanário Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.com	22 206 14 10	0	Enviei e-mail personalizado com sugestão para o proigrama Crianças vamos sair. Reencaminhou para a Catarina Gil, que é a coordenadora do Sic K. Entretanto, enviei-lhe também e-mail a questionar sobre se precisa de mais alguma coisa. Enviei e-mail personalizado	
SIC/SIC K Sol/Essencial	Nélson Furtado Sandra Nobre	nelsonfurtado@sic.pt	214 179 400	0		
Sol/Intervalo	Maria Francisca Seabra	francisca.seabra@sol.pt	213246500	1		
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831	0		A RITA NÃO SE RECORDAVA DE TER RECEBIDO, PELO QUE REENVIEI
TV Mais	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63	0		
VIP	Micaela Neves	micaela.neves@impala.pt	219238100	0		ACREDITO QUE VAI FAZER POIS ABRIU O EMAIL VÁRIAS VEZES – (dia 21) Já saiu ou vai sair na proxima 5a quinta, na página das crianças uma nota relativa à exposições, alegou não poder escrever mais, pois esta esposição já esteve noutros locais.
Visão Sete Viva +	Florbelá Alves Susana Ribeiro	falves@visao.impresa.pt	228347520	3	Enviei também para a Marta Teixeira, com cc da Sílvia Garvalho.	

Conta: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: The Star “aterra” no Cidade do Porto
Dia da Divulgação: 12 Agosto'10
Divulgação por Thunderbird
Perspectivas de Notícias:

OCS	Jornalista	E-mail	Telf.	Observações
GQ	Miguel Szymansky	miguelszymanski@gq.cofina.pt	21 330 77 00	18'Agosto Ninguém atendeu...
	Aureo Soares			
Homem Magazine	Dora Medeiro			
				18'Agosto Está de férias. Enviar press para cmatos@matchscore.pt
Urban Man	Tiago Galvão Teles	tiagogt@matchscore.pt		
	Raquel Silvestre			
Maxmen	Ricarlo Lopes			

Conta: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: Acelere até ao Cidade do Porto e arranque num Hot Wheels
Dia da Divulgação: 26 Agosto'10
Divulgação porSF
Perspectivas de Notícias:

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas	FUP
GQ	Leonor Patrone	leonorpatrone@gq.cofina.pt	21 330 77 00	1	
GQ	Gabriela Pinheiro	gabrielapinheiro@gq.cofina.pt	21 330 77 00	2	
GQ	Áureo Soares	aureosoares@gq.cofina.pt	21 330 77 00	2	
Maxmen	Tiago Beato	tbeato@maxmen.iol.pt	214349101	1	Receberam, mas não dao mais indicações
GQ	Domingos Amaral	domingosamaral@gq.cofina.pt	21 330 7700	1	
Homem	Dora Medeiro	dora.medeiro@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	Nenhum número responde
Homem	Dora Medeiro	doratroncao@hotmail.com	21 342 12 42	0	
Homem	Cláudia Baptista	cffb58@hotmail.com	21 342 12 42	0	
Urban Man	Tiago Matos	tmatos@matchscore.pt		0	
Urban Man	Tiago Galvão-Teles	tiagogt@matchscore.pt		0	
Urban Man	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt		0	
Urban Man	Raquel Silvestre	raquel.silvestre@matchscore.pt		0	
Men's Health	Redacção	menshealth@motorpress.pt	21 415 45 00	0	
Men's Health	Pedro Lucas				
Men's Health	João Parreira				Bárbara Correia sugeriu que enviássemos para eles

Exposição Hot Wheels Automóvel

Conta: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: Acelere até ao Cidade do Porto e arranque num Hot Wheels
Dia da Divulgação: 27 Agosto'10
Divulgação porSF
Perspectivas de Notícias: Topos & Clássicos

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas	FUP
ACP	Mário Vasconcellos	mario.reis@acp.pt	213 180 100	0	
Auto Motor	António Sousa Pereira	antoniopereira@automotor.cofina.pt	21 330 77 00	0	Director – Falei com Lurdes Marujo, disse-me para lhe enviar o press, uma vez que o Santónio nã estava. Qd lhe falei da iniciativa, mostrou interesse.
Auto Motor	Bruno Castanheira	brunocastanheira@automotor.cofina.pt	21 330 77 00	0	
Auto Motor	Luís Guilherme	luisguilherme@automotor.cofina.pt	21 330 77 00	0	
Auto Motor	Nélson Oliveira	nelsonoliveira@automotor.cofina.pt	21 330 77 00	0	
Auto-Motor	Jorge Flores	jorgeflores@automotor.cofina.pt	21 330 77 00	3	
Automagazine	José Moreno	jmoreno@motorpress.pt	21 415 45 16	0	Director – fiquei com a extensão dele, mas ã atende.
Automagazine	Pedro Nascimento	pnascimento@motorpress.pt	21 415 45 00	0	Falei com Hugo Jorge que deu indicação que não viu o mail, mas pediu para lhe reencaminhar, disse que respondia por mail se teria interesse.
Fleet Magazine	Augusto Quelhas	geral@apcomunicacao.com	219288052	0	
Magiktuning	Anibal Machado	anibal.machado@jpjeditora.pt	253215466	0	director
Magiktuning	Flávia Peixoto	flavia.peixoto@jpjeditora.pt	253215466	0	
MCV	Paulo Araújo	paraujo@pdc.pt	253204180	0	
Moto Report	Paulo Santos	paulo.santos@jpjeditora.pt	253215466	0	director
Motociclismo	Vítor Sousa	vsousa@motorpress.pt	214154512	0	director
Motociclismo	Carla Tarita	ctarita@motorpress.pt	21 415 45 00	0	
Motociclismo	Alexandre Rodrigues	arodrigues@motorpress.pt	21 415 45 00	0	Falei com Adelino Dinis, disse-me que vai fazer notícia para a edição de Outubro. Adorou a sugestão ne disse-me
Motor Clássico	Adelino Dinis	adinis@motorpress.pt	21 415 45 00		
Motor Clássico	Ricardo José Gouveia	rgouveia@motorpress.pt	21 415 45 00	0	
Off Road	Vítor Martins	vmartins@offroad4x4.pt	252 905 511	0	Liguei, mas ng atendeu, caía no voice mail.
Quattroruote	Mónica Pinto	monica.pinto@impala.pt	219 238 343	0	
Quattroruote	Bernardo Gonzalez	bernardo.gonzalez@impala.pt	219 238 343	0	
Quattroruote	João Rodrigues	joao.rodrigues@impala.pt	219 238 343	0	
Quattroruote	Luís Reis	luis.reis@impala.pt	219 238 343	0	
Quattroruote	Claudio Delicado	claudio.delicado@impala.pt	219 238 343	0	
Rent Magazine	Paulo Homem	paulo.homem@apcomunicacao.com	219288052	0	
Topos e Clássicos	António Gil	agil@netvisao.pt	253204180	0	Director – temos que ligar para o tlm, uma vez que não está em Braga. Ñ atendeu móvel, ir tentando. Falei entretanto com o António, disse-me que vai fazer notícia para a edição de Out- Nov'10
Topos e Clássicos	António Gil	agil@pdc.pt	253204180	0	
Turbo	Miguel Gomes	miguelgomes@turbo.pt	21 469 88 50	0	
Turbo	Suzy Martins	suzymartins@turbo.pt	211 919 875/6/7/8	0	

Conta: Shopping Cidade do Porto

Divulgação: Viaje no tempo ao mundo encantado da Barbie

Dia da Divulgação: 31 Agosto'10

FUP: CG a 1 de Setembro'10

Divulgação por SF

Perspectivas de Notícias:

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas
Activa	Eugénia Serrasqueiro	gserrasqueiro@activa.impresa.pt	214698871	0
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impresa.pt	21 469 88 73	2
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite	arleite@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	0
Cosmopolitan	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	214698815	0
Máxima	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	0
Elle	Sandra Gato	sandra-gato@rbarevistas.pt	213164200	0
Lux Woman	Helena Pereira	hpereira@luxwoman.iol.pt	214349153	0
Lux Woman	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1
Evasões	Mónica Franco	mfranco@evasoes.com.pt	218440700	0
Evasões	Ana Carla Gonçalves	ana.carla@ci-media.pt	218 440 700	0
Evasões	Cláudia Duarte	claudia_bduarte@hotmail.com	218440700	0
Happy Woman	Catarina Mendes	catarina.mendes@baleskapress.pt	213103370	0
Blue Travel	Patrícia Cabral	pcabral@blue.com.pt	217203340	0
Luxos Time	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt	213 303 330	0

Conta Shopping Cidade do Porto			
Divulgação Adopta-me no SCP... - Mensais			
Divulgação 20 e 21 Julho 2010			
FUP 21 e 22 Julho 2010			
Conta	Nome	Email	Telefone
SABER VIVER	Manuela Vasconcelos	mvasconcelos@entusiasmomedia.pt	21 380 40 10
VIP PET	Paula Silveira Ramos	paula.silveira.ramos@impala.pt	21 923 81 83
VIP PET	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 83
COSMOPOLITAN	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	21 469 88 15
COSMOPOLITAN	Maria Serina	mserina@cosmo.impresa.pt	21 469 88 15
GLOW SENSES WOMAN	Carmen Mello	carmen.mello@argumentoeficaz.com	229 407 516/7/8
ELLE	Sandra Gato	sandra-gato@rbaresvistas.pt	21 31 64 200
MÁXIMA	Lurdes Ferreira	lurdesferreira@maxima.cofina.pt	21 330 94 09
MÁXIMA	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	21 330 94 09
VIDA SAUDÁVEL	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59
GENTE JOVEM	Sofia Carmo	sofia.carmo@storiesepapers.pt	21 347 90 16
PREVENIR	Madalena Baptista	madalenabaptista@entusiasmomedia.pt	21 380 40 10
PREVENIR	Fernanda Soares	fernanda.soares@entusiasmomedia.pt	21 380 40 10
ZEN ENERGY	Tânia Martins	t.martins@joeli.pt	21 380 50 39
LUX WOMAN LISBOA	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49
Conta Shopping Cidade do Porto			
Divulgação Adopta-me no SCP... - Mensais			
Divulgação 20 e 21 Julho 2010			
FUP 21 e 22 Julho 2010			
Conta	Nome	Email	Telefone
GIGGLE	Carolina Teixeira Mota	carolina.t.mota@goggle.pt	21 390 35 17
GIGGLE		fferreira@goggle.pt	21 390 35 17
COISAS DE CRIANÇAS PAIS E EDUCADORES	Palmira Simões	redacao@tuttireveditorial.com	21 966 68 80
CRESCER	Patrícia Serrado	patricia.serrado@impala.pt	21 923 80 94

[illegible]

Adopta-me (Semanais)

Conta: Shopping Cidade do Porto

Divulgação: Adopta-me no Cidade do Porto

Dia da Divulgação: 16 Agosto'10

FUP:

Divulgação por Thunderbird

Perspectivas de Notícias: Visão Sete, Notícias Magazine, VIP Pets

Divulgação personalizada

OCS	Jornalista	Contacto
Domingo Magazine	Helena Viegas	
Dica da Semana	Catarina Cerdeira	
Notícias Magazine	Sofia Barrocas	
Notícias Magazine – Terra do Nunca	Catarina Pires	218440700
NS	IN	
Pública		
Semanário Grande Porto	Ana Caridade e Ana Luísa Barroso	22 206 14 10
Sábado – GPS	Amanda Ribeiro	
Visão – Sete	Florbelá Alves	
Focus	Fátima Fão	219238400
Essencial	Sandra Nobre	213246500
Notícias TV	Catarina Vasques Rito	
Caras	Susana Cabaço	21 469 80 00
	Ana Paula Homem	
Lux	Maria José Vieira	21 434 91 30
	Felipa Saraiva	
	Andreia Caterna Martins (Porto)	
Nova Gente	Diana Wong	21 923 81 00
	Beatriz André	
	Virgínia Esteves	
VIP	José Lucio Duarte	

Adopta-me (Semanais)

	Carla Simone da Costa	219238100
Flash	Rita Marques	
	Maria João Pinheiro (Porto)	
TV Mais	Adelaide Correia / Teresa Lucas	21 469 80 63
Bravo	Elsa Prata	21 383 95 80

Conta:Shopping Cidade do Porto
Divulgação: ILNM Praia ou Campo_ocs diários
Data de Divulgação: 09 Julho
Perspectiva de Notícias:

Conta	Nome	Email	Telefone
Ana	Geral	ana@impala.pt	219238100
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com	
Blog Clashnews	Rui Costa	ruimcardoso@gmail.com	21 315 36 90
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com	
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881
JN- Viva +	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100
Lux	Felipa Saraiva	fsaraiva@lux.iol.pt	214369450
Lux	Marina Ribeiro	mribeiro@lux.iol.pt	214369450
Maria	Anabela Colaço	anabela.colaco@impala.pt sofia.v.barrocas@noticiasmagazin e.com.pt	219238100
Notícias Magazine	Sofia Barrocas		218440700
Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130
Nova Gente	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238158
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100
Oje	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84
Tendências online	Paulo Costa	paulo.costa@tendenciasonline.com	220 155 198
Tendências online	Helena Domingues	helena.domingues@tendenciasonline.com	220 155 198
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831
TV Mais	Teresa Lucas	tlucas@impresa.pt	21 469 80 63
TV Mais	Rita Santos	arsantos@impresa.pt	21 469 80 63
TV Mais	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03
Vidas – Correio da Manhã	Geral	vidas@cmjornal.pt	213185313
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100
VIP	José Lúcio Duarte	jose.duarte@impala.pt	219238100
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91
VIP	Ana Murcho	ana.murcho@impala.pt	219238100
N- Style – site	Joana Jervell	joana.jervell@nstyle.com.pt	256788017

ILNM Praia ou Campo_semanais

Conta:Shopping Cidade do Porto

Divulgação: ILNM Praia ou Campo_ocs semanais

Data de Divulgação: 09 Julho

Perspectiva de Notícias:

Conta	Nome	Email	Telefone
Ana	Geral	ana@impala.pt	219238100
	Tiago da Costa		
Blog And This is Reality	Miranda	andthisisreality@gmail.com	
Blog Clashnews	Rui Costa	ruimcardoso@gmail.com	21 315 36 90
		elsafurtado@canelaehortela.c	
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	om	
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881
JN- Viva +	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100
Lux	Felipa Saraiva	fsaraiva@lux.iol.pt	214369450
Lux	Marina Ribeiro	mribeiro@lux.iol.pt	214369450
Maria	Anabela Colaço	anabela.colaco@impala.pt	219238100
		sofia.v.barrocas@noticiasmag	
Notícias Magazine	Sofia Barrocas	azine.com.pt	218440700

Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130
Nova Gente	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238158
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100
	Diana Wong		
Nova Gente	Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100
Oje	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84
		paulo.costa@tendenciasonline	
Tendências online	Paulo Costa	.com	220 155 198
		helena.domingues@tendencia	
Tendências online	Helena Domingues	sonline.com	220 155 198
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831
TV Mais	Teresa Lucas	tlucas@impresa.pt	21 469 80 63
TV Mais	Rita Santos	arsantos@impresa.pt	21 469 80 63
be	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03
Vidas – Correio da Manhã	Geral	vidas@cmjornal.pt	213185313
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100
VIP	José Lúcio Duarte	jose.duarte@impala.pt	219238100
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91
VIP	Ana Murcho	ana.murcho@impala.pt	219238100

N- Style	Joana Jervell	joana.jervell@nstyle.com.pt	256788017
----------	---------------	-----------------------------	-----------

Expo Modelismo

Cliente: Shopping Cidade
do Porto
**Divulgação: Exposição de
Modelismo no Cidade do
Porto**
Data de Divulgação: 01
Julho + reforço 02 Julho
FUP: 05 + 06 Julho
**Perspectiva de Notícias:
Estratégicos:**

Conta	Nome	Email	Telefone
A Bola	Paulo Ribeiro	redacao@abola.pt	22 610 83 78/9/80
A Bola	Carlos Pereira Santos	redacao@abola.pt	22 610 83 78/9/80
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com	
Blog Clashnews	Rui Costa	ruimcardoso@gmail.com	21 315 36 90
Boas Notícias	Geral	geral@boasnoticias.pt	214 061 396
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com	
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com	
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com	
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881
Correio da Manhã	João Vaz	joaovaz@correiomanha.pt	213185313
Correio da Manhã	Mário Figueiredo	mariofigueiredo@cmjornal.pt	213185200
Correio da Manhã –			
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@correiomanha.pt	213185313
Desporto na Linha	Redacção	geral@desportonalinha.com	
Destak	Nuno Pereira	npereira@destak.pt	21 416 92 10
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10
DN	Agenda	agenda@dn.pt	213 187 500
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313
Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.com	22 206 14 10
Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.com	22 206 14 10
Grande Porto	Sérgio Pires	sergio.pires@grandeportoonline.com	22 206 14 10
Guia da Família	Caros	info@guiadafamilia.com	21467 57 67
Guia do Lazer	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	210111101
Infordesporto	Geral	press2@infordesporto.pt	
JN	Agenda	agenda@jn.pt	222096100
JN	Desporto	desporto@jn.pt	222096100
Jornal I	Filipe Duarte Santos	filipe.santos@ionline.pt	210 434 000
Jornal I	João Almeida Moreira	joao.moreira@ionline.pt	210 434 000
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000
Jornal I	André Rito	andre.rito@ionline.pt	210 434 000
Jornalismoportonet	Geral	jornalismoportonet@gmail.com	220 408 406
Jornalismoportonet	Agenda	jpn@icicom.up.pt	220 408 406
Local Visão Porto	Andreia Pinheiro	porto.noticias@localvisao.tv	22 942 95 58
Local Visão Porto	Miguel Lima	miguel.lima@localvisao.tv	22 942 95 58
Lusa	Agenda	norte@lusa.pt	22 607 99 40

Expo Modelismo

Metro	Vanessa Conde	vanessa.conde@metroportugal.com	214 241 430
Metro	Raquel Madureira	rmadureira@metroportugal.com	22 532 23 37
MSN Notícias	Alexandra Costa	alexandra.costa@sentedodasletras.com	210 994 717
MSN Notícias	Fátima Ferrão	fatima.ferrao@sentedodasletras.com	210 994 717
Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700
Notícias Sábado	João Ferreira	joao.ferreira@noticiassabado.pt	218440700
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100
O Jogo	Sofia Ramos Silva	sofia.silva@ojogo.pt	21 318 73 90
O Jogo	Rui Jorge Trombinhas	rui.trombinhas@ojogo.pt	21 318 73 90
O Jogo	João Cidra	joao.cidra@ojogo.pt	21 318 73 90
O Jogo	José Carlos	jose.carlos@ojogo.pt	22 507 19 00
O Primeiro de Janeiro	Rui Alas Pereira	ruialas@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
O Primeiro de Janeiro	Joaquim Sousa	joaquim.sousa@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
O Primeiro de Janeiro	Agenda	geral@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84
OPJ	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
Porto Alive – Porto Canal	Agenda	portoalive@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
Porto Canal	Paula Coutinho	paula.coutinho@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
Porto Canal	Geral	geral@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
Porto Canal	Vanda Balieiro	vanda.balieiro@portocanal.pt	22 954 53 80
Porto Canal	Agenda	producao.informacao@portocanal.pt	22 954 53 80
Pública	Katya Delimbeuf	katyadelimbeuf@gmail.com	21 454 40 00
Público	Agenda	agenda@publico.pt	210 111 000
Rádio Clube Português			
Porto	Manuel Bento	manuelbento@radioclube.clix.pt	226057506
Rádio Nova	Agenda	nova@radionova.fm	22 6151000
Rádio Nova	Manuel Leal	manuelleal@radionova.fm	22 6151000
Record	Ana Valente	secretaria@record.pt	210 124 900
Regiões TV	Agenda	agenda.informacao@rtv.com.pt	22 031 55 00
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500
Sábado – GPS Sol – Essencial	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com	
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt	
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt	
Sapo Mulher	Luís Salvado	luis.salvado@co.sapo.pt	
Sol	Agenda	agenda@sol.pt	213246500
Sol – Essencial	Susana Branco	susana.branco@sol.pt	
Sol – Essencial	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500
Sol – Essencial	Sandra Nobre	sandra.nobre@sol.pt	213246500
Turista Acidental	Maria João Paivão Serra	geral@turistacidental.com	
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831
TV Mais	Lígia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03
Única	Mafalda Anjos	manjos@expresso.impresa.pt	21 454 40 00
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00
VIP	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100
VIP	Micaela Neves	micaela.neves@impala.pt	219238100
VIP	Carla Simone Costa	carla.simone@impala.pt	219238100
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100
Visão – Porto	Susana Oliveira	scoliveira@visao.impresa.pt	228347525

Expo Modelismo

Visão – Sete	Agenda Sete	visaoagendaporto@impresa.pt	228347525
Visão – Sete	Florbela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520
Viva +	Caros	viva@jn.pt	222096100
Viva +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100
Máxima online	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400

Viva Porto!	Redacção	adviceredacao@mail.telepac.pt	22 339 47 50
-------------	----------	-------------------------------	--------------

ILNM Outono_ocs mensais

Cliente_ Shopping Cidade do Porto

Divulgação: I Love New Me Outono

Data de Divulgação: 01 + 02 Julho

FUP: 05 + 06 luho

Perspectiva de Notícias:

Estratégicos: N-Style, NEO2, Máxima, Lux Woman, Elle, Activa, Luxos Time, Cosmopolitan

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?
Activa	Eugénia Serrasqueiro	gserrasqueiro@activa.impr esa.pt	214698871	1
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impres a.pt	21 469 88 73	1
Activa	Cristina Tavares Correia	accorreia@activa.impresa. pt	21 469 88 73	1
Activa	Cintia Sakellarides	csakellarides@activa.impre sa.pt	21 469 88 73	0
Arte Nova	Palmira Simões	redacao@tuttireveditorial. com	219 668 880	1
Bons Vicius	Andreia Ferreira	andreia.ferreira@bonsviciu s.com	234484137	0
Caras Decoração	Esmeralda Costa	ecosta@caras.impresa.pt	214698293	1
Caras Decoração	Clara Marques	mcmарques@impresa.pt	214168871	0
Cosmopolitan	Luísa Machado	lmachado@cosmo.impresa. pt	214698815	1
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite	arleite@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	0
Cosmopolitan	Maria Serina	mserina@cosmo.impresa.p t	21 469 80 00	0
Cosmopolitan	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	214698815	0
Dif Mag	Filipa Penteado	filipa@difmag.com	21 32 25 727	0
Elle	Sandra Gato	sandra-gato@rbarevistas.pt	213164200	0
Elle	Fátima Cotta	fatima- cotta@rbarevistas.pt	213164205	0
Elle	Maria Rodrigues	maria- rodrigues@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0
Elle	Marta Pablo	marta- pablo@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0
Glow Senses	Carmen Mello	carmen.mello@argumentoe ficaz.com	229 407 516/7/8	0
Glow Senses	Elsa Costa	elsa.costa@argumentoe ficaz.com	229 407 516/7/8	0
Glow Senses	Olga Almeida	olga.almeida@argumentoe ficaz.com	229 407 516/7/8	0
GQ	Leonor Patrone	leonorpatrie@gq.cofina.p t	21 330 77 00	1
GQ	Gabriela Pinheiro	gabrielapinheiro@gq.cofin a.pt	21 330 77 00	0

ILNM Outono_ocs mensais

GQ	Domingos Amaral	domingosamaral@gq.cofin a.pt	21 330 7700	0
Happy Woman	Carla Novo	carla.novo@baleskapress.p t	213103370	1
Happy Woman	Carla Ramos	carla.ramos@baleskapress. pt	213103370	0
Happy Woman	Catarina Mendes	catarina.mendes@baleskap ress.pt	213103370	0
Lux Woman	Helena Pereira	hpereira@luxwoman.iol.pt	214349153	0
Lux Woman	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	0

Luxos Time – Urban

Man	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt	213 303 330	0
Luxos Time – Urban				
Man	Tiago Galvão Teles	tiagogt@matchscore.pt	213303330	0
Luxos Time – Urban				
Man	Tiago Matos	tmatos@matchscore.pt		0
Luxos Time – Urban				
Man	João Murillo	jmurillo@matchscore.pt		0
Luxos Time – Urban				
Man	Raquel Silvestre	raquel.silvestre@matchsco re.pt		0
Luxos Time – Urban				
Man	Susana Alves	salves@matchscore.pt		0

Máxima	Helena Assédio	helenaaassedio@maxima.co fina.pt	213309400	0
Máxima	Lurdes Ferreira	lurdesferreira@maxima.cof ina.pt	21 330 9409	0
Máxima	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima .cofina.pt	213309400	0
Máxima	Júlia Serrão	juliaserrao@maxima.cofin a.pt	213309400	0
Máxima	Marina Sousa	marinadsousa@gmail.com	213309406	0
Máxima Interiores	Carla Macedo	carlamacedo@minteriores. cofina.pt	21 330 94 45	1
Máxima Interiores	Cristina Belo	cristinabelo@minteriores.c ofina.pt	213309400	0
Máxima Interiores	Cláudia Duarte	claudia_bduarte@hotmail.c om	218440700	0
Must	Fernando Sobral	fsobral@negocios.pt	213180900	0
N-Style	Silvie Couto	mail@nstyle.com.pt	256788017	0

N-Style	Fernando Sá	fernando.sa@nstyle.com.pt	256788017	0
N-Style	Joana Jervell	joana.jervell@nstyle.com.p t	256788017	0

Neo 2	Redacção	info@neo2.pt	21 753 07 10	0
Nova Gente				
Decoração	Carla Rodrigues	carla.rodrigues@impala.pt	219238065	0

ILNM Outono_ocs mensais

Relance	Isabel Branco	isabelbranco2@sapo.pt	213 278 580	0
Saber Viver		fsoares@entusiasmomedia.		
Prevenir	Fernanda Soares	pt	213 804 010	1
Saber Viver		madalenabaptista@entusias		
Prevenir	Madalena Alçada Baptista	momedia.pt	213 804 010	1
Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0
Vida Saudável	Vânia Penedo	vaniapenedo@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0
Vogue	Rita Martins	ritamartins@vogue.cofina.pt	213309400	0
Vogue	Ana Campos	anacampos@vogue.cofina.pt	213309400	0
Vogue	Patrícia Barnabé	patriciabarnabe@vogue.cofina.pt	213309400	0
Vogue	Fátima Ferreira	fatimaferreira@vogue.cofina.pt	213185298	0
Vogue	Ana Trancoso	anatrancoso@vogue.cofina.pt	213309400	0
Zen Energy	Tânia Martins	t.martins@joeli.pt	213805039	0
Caixa Woman	por thunderbird			
Fora de Série	por thunderbird			
M Magazine	por thunderbird			

CLIENTE: Shopping Cidade do Porto

ACÇÃO/DIVULGAÇÃO: I Love New Me... And You? Outono

ENVIO: 24 de Agosto de 2010

FUP TELEFÓNICO: 25 de Agosto

PERSPECTIVAS DE PRESENÇAS??

OCS	JORNALISTA	CONTACTO
Localvisão	Miguel Lima	
Rádio Nova/Viva +	Susana Ribeiro	222096100
RTV	João Jesus (femenino)	22 031 55 00
Time Out	Ana Patrícia Silva	22 201 55 10
Flash Porto	Maria João Pinheiro	962989705
Lux Porto	Andreia Caterna Martins	
Moda e Social	Irene Pinheiro	21-4346269
Instinto Moda Online	Filipa Penteado	21 32 25 727
TV Mais	Sérgio Queiroz	962027569

X Enc.Int. Culturas_ocs diários

Cliente: Shopping Cidade do Porto

Acção: X Encontro Internacional de Culturas

Data de Divulgação: 28 Jun'10

FUP: 29 + 30 Junho

Perspectiva de Notícias: Destak, Turista Acidental, Guia do Lazer – Público

Notícia
Perspectiva

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com		0
Blog Clashnews	Rui Costa	ruimcardoso@gmail.com	21 315 36 90	0
Boas Notícias	Geral	geral@boasnoticias.pt	214 061 396	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		1
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0
Correio da Manhã	Cultura	espectaculos@cmjornal.pt	213185200	0
Destak	Nuno Pereira	npereira@destak.pt	22 532 23 10	0
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0
DN	Paula Brito	pbrito@dn.pt	213 187 500	0
DN	Albano Matos	amatos@dn.pt	213 187 500	0
DN Cartaz	Sofia Vieira	sofia.vieira@dn.pt	213 187 500	0
DN Cartaz	Geral	cartaz@dn.pt	213 187 500	0
Guia do Lazer – Público	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	1
Hardmúsica	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790	1
IOL Música	Cátia Soares	cssoares@mediacapital.pt	21 434 75 65	1
IOL Música	Geral	iolmusica@iol.pt	21 434 75 65	0
IOL Música	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	21 434 75 65	0
IOL Música	Sara Ribeiro	spribeiro@mediacapital.pt	21 434 75 65	0
JN	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	1
JN	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100	0
JN	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100	0
JN	Útil & Fútil	roteiro@jn.pt	222096100	0
JN	Caros	viva@jn.pt	222096100	0
JN	Cláudia Luís	claudia.l.felgueiras@jn.pt		0
JN	Emanuel Carneiro	emmanuel@jn.pt	222096100	0
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0
Jornal I	André Rito	andre.rito@ionline.pt	210 434 000	0
Jornalismoportonet	Geral	jornalismoportonet@gmail.com	220 408 406	1
Metro	Raquel Madureira	rmadureira@metroportugal.com	22 532 23 37	0
MSN Notícias	Alexandra Costa	alexandra.costa@sentedodasletras.co	210 994 717	1
O Primeiro de Janeiro	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	1
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	0
Palco Principal	Geral	geral@palcoprincipal.com	22 0120827	1
Palco Principal	Paulo Secca	paulosecca@palcoprincipal.com	22 0120827	1

X Enc.Int. Culturas_ocs diários

Palco Principal	Sara Novais	saranovais@palcoprincipal.com	22 0120827	1
Programa Cartaz 2	Adília Godinho	adilia.godinho@rtp.pt		0
Público	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111101	0
Público	Lucinda Canelas P2	lucinda.canelas@publico.pt	210 111 000	0
Público – P2	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000	0
Público P2	Isabel Salema P2	isalema@publico.pt	210 111 000	0
Q Musika	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620	0
Q Musika	Geral	geral@qmusika.com	211525620	0
Q Musika	Geral	geral@qmusika.com	211525620	0
Regiões TV	Helena Oliveira	helen.oliveira@rntv.pt	22 031 55 00	1
Regiões TV	Clara Teixeira	clara.teixeira@rntv.pt	22 031 55 00	0
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0
Selcultur	Agenda Concertos	info@sercultur.com	21 434 75 65	0
Turista Acidental	Maria João Paivão Serra	geral@turistacidental.com		1

CONTROLO CLIPPING 2010

Cliente: SCP

Suporte: Controlo de Clipping SCP 2010

Legenda	
I Love New Me Dadi (sugestão dia do Pai)	4 not.
I Love New Me mom (sugestão dia da Mãe)	2 not.
I love new me... and my friend's too - Comemore a Primavera!	
I love new me... Sugestao Dia da Criança: Fashion Kids	1 not.
I Love new me ... Summertime – Verão	
Slimmy faz pré-apresentação de novo álbum no Shopping Cidade do Porto	56 not.
All this jazz - Cidade do Porto e Península unem-se para dinamizar Boavista ao som do Jazz	24 not.
Cidade feita em Lego no Shopping Cidade do Porto	27 not.
Aluno de Enfermagem fazem rastreio no SCP	6 not.
X Encontro Internacional de Culturas	2 not.
Exposição de Modelismo	4 not.
I Love New Me... Outono	
Adopta-me no SCP	5 not.
Perspectivas de Notícias	

OCS	2010			
	JAN		FEV	MAR
JORNAIS GENERALISTAS				
LUSA				
JN				
DN				
Público P2				
Público				
O Primeiro de Janeiro				
24 Horas				
Correio da Manhã				
Destak				2 not.
Global Notícias				
Metro				
Jornal de Negócios				
Oje				
Diário Económico				
Semanário Económico				
Semanário				
Grande Porto				
SOL				
Vida Económica				
Expresso				

[illegible]

CONTROLO CLIPPING 2010

REVISTAS GENERALISTAS	JAN		FEV	MAR
Visão – Sete				
Sábado – GPS				
Revista Shopping* ver em que secção colocar				
Focus				
Notícias Sábado				
Notícias Magazine				
Tabu				
Única				
Pública				
Mobiliário, Arquitectura, Construção	JAN		FEV	MAR
Arquitectura & Construção				
Imobiliária				
Engenharia e Vida				
Jornal da Construção				
Construir				
Vida Imobiliária				
Vida Imobiliária				
Público - Suplemento Imobiliária				
Mais Arquitectura				
Casas & Negócios				
Arquitectura e Vida				
Cubo				
DECORAÇÃO	JAN		FEV	MAR
Caras Decoração				
Nova Gente Decoração				
Máxima Interiores				
Casa Cláudia				
Casa Cláudia Ideias				
Linhas & Pontos				
Casa Dez				
Vip Interiores				
Destak - Casa & Decor				
Arte Nova				
House Traders				
Lux Decoração				
FEMININOS	JAN		FEV	MAR
Ana				
Lux Woman				
Vogue				
Telenovelas				
N-Style				
Mariana				
Mulher Moderna				
Neo2				
Activa				
Máxima				
Elle				
Maria				
La Mag				
Certa				
Happy Woman				
Cosmopolitan				
SOCIEDADE	JAN		FEV	MAR
Afro				
Lux				
Nova Gente				
VIP				
Flash				
O Quê				
Caras				

CONTROLO CLIPPING 2010

[illegible]

CONTROLO CLIPPING 2010

TELEVISÃO	JAN	FEV	MAR
TV7 Dias			
CaboVisão Magazine			
Tele Satélite			
TeleCabo			
TV Guia			
TV Mais			
TV Guia Novelas			
ECONOMIA E NEGÓCIOS	JAN	FEV	MAR
Exame			
Carteira			
Executive Digest			
Frontline - Lifestyle and New-Business			
Elite - Negócios & Lifestyle			
JN - Suplemento Negócios			
Expresso - Caderno Economia			
Sol- Suplemento Confidencial			
Executive Women			
Perspectiva			
País Positivo			
Actualidade Económica Ibérica			
DN - Bolsa			
Público - Suplemento Economia			
Franchising and New Business			
Negócios & Franchising			
Invest			
MARKETING	JAN	FEV	MAR
Marketeer			
Jornal Briefing			
M - Ideias que Marcam			
Meios e Publicidade			
INFANTO/JUVENIS	JAN	FEV	MAR
100% Jovem			
Coisas de Criança			
Fórum Estudante			
Gente Jovem			
Visão Junior			
Super Pop			
Crescer			
Mamãs e Bébes			
Super Bébe			
Be 4 Kids			
País e Filhos			
Bebé D' Hoje			
Giggle			
ANIMAIS	JAN	FEV	MAR
Cães e Companhia			
DESPORTIVOS	JAN	FEV	MAR
Sport Life			
Performance			
O Jogo			
Record			
Revista J			
Golf Portugal			
Golf Digest			
A Bola			
MASCULINAS	JAN	FEV	MAR
Men's Health			
Max Men			
Best Life			
GQ			
Homem Magazine			
FHM			

CONTROLO CLIPPING 2010

[illegible]

CONTROLO CLIPPING 2010

RÁDIOS	JAN	FEV	MAR
<i>Rádio Renascença</i>			
<i>Rádio Comercial</i>			
<i>Antena 1</i>			
<i>Cidade FM</i>			
<i>Antena 3</i>			2 not.
<i>Romântica FM</i>			
<i>M80 Rádio</i>			
<i>Best Rock FM</i>			
<i>Rádio Nova Era</i>			
<i>Rádio Festival</i>			
<i>Mega FM</i>			
<i>Rádio Clube Português</i>			
<i>Rádio Nova</i>			
<i>TSF</i>			
<i>RFM</i>			
TV'S	JAN	FEV	MAR
<i>RTP</i>			
<i>RTP 2</i>			
<i>SIC</i>			
<i>SIC MULHER</i>			
<i>TVI</i>			
<i>Local Visão</i>			
<i>RTPN</i>			
<i>RTV</i>			
<i>Porto Canal – Consultório</i>			
<i>Porto Canal – Porto Alive</i>			
SAÚDE	JAN	FEV	MAR
<i>Boa Forma</i>			
<i>Gingko</i>			
<i>Medicina & Saúde</i>			
<i>Plenitude</i>			
<i>Vida Saudável</i>			
<i>Zen Energy</i>			
<i>Prevenir</i>			
<i>Saber Viver</i>			
<i>Ultimate</i>			
<i>Saúde e Bem-Estar</i>			
INTERNET	JAN	FEV	MAR
<i>Viva Porto!</i>			
<i>Fórum Angolaxyami</i>			
<i>Estilo de Vida</i>			
<i>Vou sair</i>			
<i>Blog Music Click</i>			
<i>Blog Planeta Cultural</i>			
<i>Destakes.com</i>			
<i>Cultura online</i>			
<i>Escape _ Expresso online</i>			
<i>Expresso online</i>			
<i>JN online</i>			
<i>Blog Jazz a Galope</i>			
<i>Guia do Lazer – Público</i>			
<i>Máxima online</i>			
<i>Sábado online</i>			
<i>IOL Música</i>			
<i>MTV online</i>			
<i>Puro Saber.com</i>			
<i>Yeaaaah.com.pt</i>			
<i>Blog Maft1z</i>			
<i>Vox.com.pt</i>			
<i>Visão onl</i>			
<i>TVI 24 onl</i>			
<i>Jornal I online</i>			
<i>Notícias Notiloo</i>			
<i>Palco Principal</i>			2 not.
<i>Notícias Sapo</i>			

CONTROLO CLIPPING 2010

[illegible]

CONTROLO CLIPPING 2010

Gaia FM online				
DN online				
Portugal Zone				
Diário IOL				
Rádio Latina onl				
Rádio Universitária Algarve online				
Pais & Filhos online				
Blog Crescer no Campo				
RTP online				
Canela & Hortelã				
Rádio Onemove onl				
Rádio Liz online				
Guia de Portugal				
Passa Por Aqui				
Notícias Costa da Caparica				
Diário Digital				
A Vida e um Palco				
Blog Planeta Rebelde				
Blitz onl				
N Style onl				
Blog Clashnews				
MSN notícias				
Blog Fragmentos Culturais				
Estrelas & Ouriços				
Maxima onl				
Lifecooler				
Tendencias Onl				
Newstin online				
Turista Acidental				
Blog And This is Reality				
Hard Música				
Canela & Hortelã				
Plug				
Blog Clashnews				
Sapo Mulher				
JN oln				
LIFESTYLE	JAN		FEV	MAR
Luxos Time				
Time Out				
DN - Suplemento Gente				
Bons Vicius				
TURISMO/VIAGENS	JAN		FEV	MAR
Publituris				
Dirhotel				
Viajar				
Evasões				
Turismohotel Internacional				
Rotas & Destinos				
Fugas (Público)				
Hotéis de Portugal				
Volta ao Mundo				
Hotéis e Viagens				
Blue Travel				
REGIONAIS	JAN		FEV	MAR
Diário Regional de Aveiro				
Diário do Minho				
Correio do Minho				
Comércio de Guimarães				
Expresso do Ave				
Jornal da Madeira				
Diário de Notícias da Madeira				
Semanário Grande Porto				

CONTROLO CLIPPING 2010

[illegible]

X Encontro Culturas_semanais

Cliente: Shopping Cidade do Porto

Acção: X Encontro

Internacional de Culturas

Ocs: quinzenais + semanais

Apostas: Notícias Magazine,
Caras, Lux, VIP, Visão – Sete,
Sábado GPS, Notícias Sábado

Conta	Nome	Email	Telefone	Assunto	Nome do modelo de email	Aberto?	Nº de aberturas	Observações
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	1	1	
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	1	1	
24 Horas	Susete Henriques	susete.henriques@24horas.com.pt	2,13E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	1	2	
Sábado – GPS	Ana Pereira da Silva	apsilva@visao.imprensa.pt	214 698 000	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	1	1	
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	2,15E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	
Visão – Sete	Susana Oliveira	scoliveira@visao.imprensa.pt	2,28E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	
Visão – Sete	Florbelas Alves	falves@visao.imprensa.pt	2,28E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	2,13E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	2,1E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	
Correio da Manhã	Rute Santos	rutesantos@correio.manha.pt	2,13E+08	Email em massa:	X Encontro Internacional de Culturas X	0	0	

X Encontro Culturas_semanais

					X Encontro Internacio nal de Culturas X		
	Manuela Bica	manuelabi ca@pressp eople.pt	2,15E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Fugas	Lucinda Vasconcelos	fugas@pu blico.pt	2,26E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopa checo@sa bado.cofin a.pt	2,1E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Sol – Essencial	Susana Branco	susana.bra nco@sol.p t		Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Correio da Manhã	Fernanda Cachão	fcachao@c orreiom ha.pt	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemen ezes@tvgu ia.cofina.p t	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Dica da Semana – LIDL	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.ce rdeira@lid l.pt	219 10 20 19	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Aida Borges	aida.borge s@impala. pt	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Dica da Semana – LIDL	Nuno Cunha	nuno.cunh a@lidl.pt	219 10 20 19	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Correio da Manhã	Sofia Rato	sofiarato@ correio ma.pt	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda. mira@24h oras.com.p t	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Focus	Fátima Fão	fatima.fao @focus- online.net	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas	0	0

X Encontro Culturas_semanais

				X Encontro Internacio nal de Culturas X		
Lígia Ferreira	lferreira@i mpresa.pt	21 469 80 03	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Sandra Pereira	sandra.per eira@impa la.pt	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Cristiana Rodrigues	crodrigues @caras.im presa.pt	2,15E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Vanda Marques	vandamarq ues@saba do.cofina. pt	2,1E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Filomena Vital	filomena.v ital@impal a.pt	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Caros	essencial @sol.pt	213 246 519	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Sandra Ferreira	sandra.ferr eira@impa la.pt	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Patrícia Correia Branco	patricia.c.b ranco@24 horas.com. pt	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Lurdes Matos	lurdes.mat os@impal a.pt	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Paula Salgueiro	paulasalgu eiro@sic.p t	21 454 40 00	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Geral	sovisto@rt p.pt		Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Geral	in@ci- media.pt	2,18E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas	0	0

X Encontro Culturas_semanais

					X Encontro Internacio nal de Culturas X		
	Adelaide Correia	macorreia @impresa. pt	21 469 80 03	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Sandra Cerqueira	scerqueira @impresa. pt	21 469 80 03	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Sandra Nobre	sandra.nob re@sol.pt	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Carla Martins Costa	cmcosta@i mpresa.pt	21 469 80 03	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Nuno Calado Costa	nuno.costa @impala.p t	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Ana Caridade	ana.carida de@grand eportoonli ne.com	22 206 14 10	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Pedro José Barros	pedro.barr os@grand eportoonli ne.com	22 206 14 10	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Nuno Corvacho	nuno.corva cho@gran deportoonl ine.com	22 206 14 10	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
	Luís Silvestre	luissilvestr e@sabado. cofina.pt	2,1E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
VIP	Geral gmail	viprevista @gmail.co m	2,19E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Visão – Sete	Agenda Sete	visaoagend aporto@i mpresa.pt	2,28E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas X	0	0
Sol – Essencial	Ana Caseiro	ana.caseiro @sol.pt	2,13E+08	Email em massa:	Encontro Internacio nal de Culturas	0	0

X Encontro Culturas_semanais

Actual	Rui Tentugal	rtentugal@expresso.i mpresa.pt	21 454 40 00	Email em massa:	X Encontro Internacio nal de Culturas X Encontro Internacio nal de Culturas	0	0
Notícias Sábado	IN	in@ci- media.pt	2,18E+08	Email em massa:	nal de Culturas	0	0

Feira da Saúde_semanais

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: Feira da Saúde no
Cidade do Porto
Meios: quinzenais + semanais –
saúde, breves fait-divers, produto
Data de Divulgação: 02 Junho
Fup: 04 Jun + 07Jun
Apostas: Nova Gente; Notícias
Magazine, Sábado GPS, Essencial –
Sol, Caras, VIP, TV Mais, Notícias
Sábado, Flash

OCS	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
24 Horas	Ana Almeida	aalmeida@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda.mira@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Patrícia Correia Branco	patricia.c.branco@24horas.com.pt	213306400	0	0
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0	0
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Patrícia Pinto	ppinto@impresa.pt	21 469 88 82	0	0
	Catarina Santiago				
Dica da Semana – Lidl	Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0	0
		revistadomingo@correioamanha			
Dominho Magazine	Agenda	.pt	213185313	0	0
Dominho Magazine	Rute Santos	rutesantos@correioamanha.pt	213185313	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Flash	Rita Marques	ritamarques@flash.cofina.pt	213185287	0	0
Focus	Vítor Crisóstomo	vcrisostomo@focus-online.net	219238400	0	0
Fugas	Lucinda Vasconcelos	fugas@publico.pt	226151000	0	0
GPS – RFM	Paulo Fragoso	paulo.fragoso@rfm.pt	21 323 92 00	0	0
Infoterapia – Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	0	0
Lux	Maria José Vieira	mvieira@lux.iol.pt	21 434 91 30	0	0
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	0	0
Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700	0	0
		noticiasmedicas@mail.telepac.			
Notícias Médicas	Geral	pt	213011989	0	0
		celia.m.rosa@noticiasmagazine			
Notícias Sábado	Célia Rosa	.com.pt	218440700	1	2
Notícias Sábado	Ana Pago	ana.pago@noticiassabado.pt	218440700	0	0
Notícias Sábado	Vírginia Alves	valves@jn.pt	222096100	0	0
Notícias Sábado	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100	0	0
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100	0	0
Oje – Lifestyle	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0	0
Programa GPS – RFM	Ana Margarida Oliveira	ana.margarida@rfm.pt	21 323 92 00	0	0
Pública	Ana Gomes Ferreira	agferreira@publico.pt	210 111 186	0	0
Pública	Caros	publica@publico.pt	210 111 186	0	0
Sábado	Dulce Garcia	dgarcia@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0

Feira da Saúde_semanais

Sábado	Vanda Marques	vandamarques@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado GPS	Ana Pereira da Silva	apsilva@visao.impresa.pt	214 698 000	1	1
Semana Médica	Maria Assunção Oliveira	geral@semanamedica.com	21 358 43 00	1	3
Semanário Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.com	22 206 14 10	0	0
Semanário Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.com	22 206 14 10	0	0
Semanário Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.com	22 206 14 10	0	0
Sol	Maria Francisca Seabra	francisca.seabra@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Graça Rosendo	graca.rosendo@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Sol	Sara Felizardo	sara.felizardo@sol.pt	213246500	0	0
TV 7 Dias	Filomena Vital	filomena.vital@impala.pt	219238400	0	0
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemenezes@tvguia.cofina.pt	213185200	0	0
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831	0	0
TV Mais	Lígia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Teresa Lucas	tlucas@impresa.pt	21 469 80 63	0	0
TV Mais	Rita Santos	arsantos@impresa.pt	21 469 80 63	0	0
TV Mais	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63	0	0
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
VIP	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Micaela Neves	micaela.neves@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Carla Simone Costa	carla.simone@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100	0	0
Visão – Sete	Agenda Sete	visaoagendaporto@impresa.pt	228347525	0	0
Visão – Sete	Florbela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0	0
Programa Especial Saúde – RTPN	Edite Espadinha	emespadinha@companhiadeideias.com	22 715 70 50	0	0

cidade lego diários

Cliente: Shopping Cidade do Porto
 Acção: Cidade Feita em Lego
 Meios: ocs diários + online

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com		1	1
Blog Clashnews	Rui Costa	ruimcardoso@gmail.com	21 315 36 90	1	1
Boas Notícias	Geral	geral@boasnoticias.pt	214 061 396	0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		1	1
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0	0
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0	0
Guia de Família	Caros	info@guiadafamilia.com	21467 57 67	0	0
Guia do Lazer	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111101	0	0
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	André Rito	andre.rito@ionline.pt	210 434 000	0	0
Metro	Vanessa Conde	vanessa.conde@metroportugal.com	214 241 430	0	0
Metro	Raquel Madureira	rmadureira@metroportugal.com	22 532 23 37	0	0
MSN Notícias	Alexandra Costa	alexandra.costa@sentidodasletras.com	210 994 717	1	1
MSN Notícias	Fátima Ferrão	fatima.ferrao@sentidodasletras.com	210 994 717	0	0
MVM TV	Geral	mail@mvm.tv		0	0
MVM TV	André Russo	arusso.mvm@gmail.com		0	0
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	1	1
OPJ	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	1	4
Rádio Comercial	José Araújo	josearaujo@radiocomercial.clix.pt	226057500	1	4
Rádio Nova	Manuel Leal	manuelleal@radionova.fm	22 6151000	0	0
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Luís Salvado	luis.salvado@co.sapo.pt		0	0
Turista Acidental	Maria João Paivão Serra	geral@turistacidental.com		1	1
Viva +	Caros	viva@jn.pt	222096100	0	0
Viva +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	0	0
Sapo Família					
O Jogo					
A Bola					
Record					
Blog Alegria da Pequenada					
Blog Tralhas Grátis					
Porto Canal					
Regiões TV					
M80					
Rádio Nova					

Observações

Vai fazer notícia, mandei imagem sem layout.
Notícia

Notícia

Fcou de colocar a sugestão, na secção “putos”

Página de 6ªfeira no jornal – crianças, os conteúdos são da responsabilidade do site “estrelas & ouriços”, com quem já estivemos em contacto.

A Raquel recebeu o press, perguntei se poderia ser sugestão para o dia da criança, disse-me que sim. Não deve ter oportunidade de passar por lá.

Parceria com a Estrelas & Ouriços, enviei como sugestão para o dia da criança.

Reencaminhado para o Sapo Família

Notícia a 22Maio

Notícia sábado – sugestão par domingo.

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Divulgação: Cidade Lego
OCS: meios quinzenais + semanais
Dia de Divulgação: 21 Abril'10 + reforço por thunderbird
Perspectivas de Notícias: TV Mais, Sábado GPS

OCS	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
Ana	Geral	ana@impala.pt	219238100	0	0
Ana	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0	0
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0	0
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Ana Oliveira	aioliveira@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Rute Santos	rutesantos@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Flash	Rita Marques	ritamarques@flash.cofina.pt	213185287	0	0
Flash	Luísa Jeremias	luisajeremias@revistas.cofina.pt	213185200	0	0
Focus	Fátima Fão	fatima.fao@focus-online.net	219238400	0	0
Fugas	Elsa Costa e Silva	fugas@publico.pt	226151000	1	4
Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Lux	Marina Ribeiro	mribeiro@lux.iol.pt	214369450	1	3
Lux	Maria José Vieira	mvieira@lux.iol.pt	21 434 91 30	0	0
Maria	Anabela Colaço	anabela.colaco@impala.pt	219238100	0	0
Maria	Aida Borges	aida.borges@impala.pt	219238100	0	0
Maria	Rita Anjos	rita.anjos@presspeople.pt	214 606 113	0	0
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	0	0
Mariana	Manuela Bica	manuelabica@presspeople.pt	214606100	0	0
Notícias Magazine	Sofia Barrocas	m.pt	218440700	0	0
Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700	0	0
Notícias Magazine	Carla Maia Almeida	cmaia.almeida@netcabo.pt	218440700	0	0
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	0	0
Nova Gente	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238158	0	0
Nova Gente	Manuela Costa	manuela.costa@impala.pt	219238130	0	0
Nova Gente	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100	0	0
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100	0	0
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100	0	0
Pública	Maria Antónia Ascensão	mito@publico.pt	210 111 186	0	0
Pública	Ana Gomes Ferreira	agferreira@publico.pt	210 111 186	0	0
Pública	Lurdes Dias	lurdes.dias@publico.pt	210 111 000	0	0
Pública	Lurdes Matos	lurdes.matos@impala.pt	219238100	0	0
Pública	Caros	publica@publico.pt	210 111 186	0	0
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Vanda Marques	vandamarques@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado GPS	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		0	0
Segredos de Cozinha	Geral	segredoscozinha@impala.pt	219238033	1	1
Segredos de Cozinha	Graça Morais	gmorais@impala.pt	219238033	0	0
Segredos de Cozinha	Cristina Cássio	cristina.cassio@impala.pt	219238033	0	0
Sol	Telma Miguel	telma.miguel@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Sol	Sara Felizardo	sara.felizardo@sol.pt	213246500	0	0

cidade lego_ocs semanais

Sol – Essencial	Maria Francisca Seabra	francisca.seabra@sol.pt	213246500	1	2
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0	0
Terra do Nunca – NM	Catarina Van Uden	cvanuden@netcabo.pt	218440700	0	0
Timeout	Joana Brandão	joanacaras@gmail.com	228347520	1	1
TV 7 Dias	Filomena Vital	filomena.vital@impala.pt	219238400	0	0
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemenezes@tvguia.cofina.pt	213185200	0	0
TV Mais	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63	1	3
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831	0	0
TV Mais	Lígia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Teresa Lucas	tlucas@impresa.pt	21 469 80 63	0	0
TV Mais	Rita Santos	arsantos@impresa.pt	21 469 80 63	0	0
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TVMais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
Única	Mafalda Anjos	manjos@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0
Única	José Cardoso	jcardoso@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0
Vidas	Geral	vidas@cmjornal.pt	213185313	0	0
VIP	Paula Silveira Ramos	paula.silveira.ramos@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91	0	0
VIP	Geral	viprevista@gmail.com	219238183	0	0
VIP	Ana Murcho	ana.murcho@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Micaela Neves	micaela.neves@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Carla Simone Costa	carla.simone@impala.pt	219238100	0	0
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100	0	0
Visão	Florbel Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	1	1
Visão	Lídia Azevedo	lazevedo@visao.impresa.pt	22 605 87 00	1	5
Visão – Sete	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	1	9
Visão – Sete	Agenda Sete	visaoagendaporto@impresa.pt	228347525	1	3
	João Pedro Oliveira	joliveira@economicasgps.com	21 323 69 00	0	0
Certa	Isabel Ribeiro	isabelr@impresa.pt	214698000	0	0
Estrelas & Ouriços					
Viva Porto!	Geral	adviceporto@mail.telepac.pt	22 339 47 50	0	0
Viva Porto!	Redacção	adviceredacao@mail.telepac.pt	22 339 47 50	0	0
Blog Crescer no Campo					

CLIENTE: Shopping Cidade
do Porto
DIVULGAÇÃO: Cidade
LEGO
ENVIO: 10/03/10

UNIVERSO: OCS Mensais

FUP: 10 + 11 + 12 Março
Nº OCS:
Nº CONTACTOS:

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
100% Jovem	Sílvia Basto	silvia.basto@impala.pt	219 238 341	1	1
100% Jovem	Gisela Martins	gisela.martins@impala.pt	219 238 341	0	0
100% Jovem	Gabriela Teixeira	gabriela.teixeira@impala.pt	219 238 341	0	0
100% Jovem	Patrícia Rodrigues	patricia.rodrigues@impala.pt	219 238 341	0	0
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	2
Activa	Eugénia Serrasqueiro	gserrasqueiro@activa.impresa.pt	214698871	0	0
Activa	Rosária Barreto	rbarreto@activa.impresa.pt	214168871	0	0
Activa	Catarina Fonseca	cfonseca@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0	0
Activa	Sofia Martinho	smartinho@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0	0
Activa	Cintia Sakellarides	csakellarides@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0	0
Barbie	Paula Barroso	pbarroso@edimpresa.pt	21 469 80 00	0	0
Be 4 Kids	Maria João Campos	mariajoao@beprofit.pt	219 198 210	1	1
Be 4 Kids	Alexandra Lança	alexandralanca@beprofit.pt	219 198 210	0	0
Bebé D'Hoje	Sofia Henriques	shenriques@motorpress.pt	214154500	0	0
Bebé D'Hoje	Helena Gatinho	hgatinho@motorpress.pt	214154500	0	0
Blue Travel	Patrícia Cabral	pcabral@blue.com.pt	217203340	0	0
Bons Vicius	Andreia Ferreira	andreia.ferreira@bonsvicius.com	234484137	0	0
Bons Vicius	Victor Tavares	victor.tavares@bonsvicius.com	234484137	0	0
Casa Cláudia	Petra Alves	palves@edimpresa.pt	214698895	1	1
Casa Cláudia	Carla Monteiro	cmonteiro@edimpresa.pt	21 469 80 00	0	0
Coisas de Criança / Arte Nova	Palmira Simões	redacao@tuttireveditorial.com	219666880	0	0
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite	arleite@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	1	5
Cosmopolitan	Luísa Machado	lmachado@cosmo.impresa.pt	214698815	1	1
Cosmopolitan	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	214698815	0	0
Cozinha Prática de Sucesso	Geral	cozinhasucesso@presspeople.pt	214 606 100	0	0
Cozinhar sem Stress	Geral	cozinharsemstress@impala.pt	219 238 033	0	0
Cozinhar sem Stress	Gabriela Paiva	gabriela.paiva@impala.pt	219 238 033	0	0
Cozinhar sem Stress / MM					
Cozinha	Olívia Magalhães	olivia.magalhaes@impala.pt	219 238 033	1	4
Cozinhar sem Stress / MM					
Cozinha	Clara Campos	clara.campos@impala.pt	219 238 033	0	0
Dance Club	Redacção	info@danceclub.pt	21 753 07 10	1	2
Dif Mag	Pedro Figueiredo	ppfigueiredo@difmag.com	21 32 25 727	0	0
	Carla Gonçalves de				
Elite – Negócios & Lifestyle	Almeida	calmeida@eliterevista.com	214 024 272	0	0
Elite – Negócios & Lifestyle	Simone Costa Carvalho	scarvalho@eliterevista.com	214 024 272	0	0
Elle	Sandra Gato	sandra-gato@rbarevistas.pt	213164200	1	3
Elle	Maria Rodrigues	maria-rodrigues@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0	0
Elle	Marta Pablo	marta-pablo@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0	0
Evasões	Miguel Silva	mferreira.silva@gmail.com	218440700	1	1
Evasões	Ana Carla Gonçalves	ana.carla@ci-media.pt	218 440 700	1	8
Evasões	Cláudia Duarte	claudia_bduarte@hotmail.com	218440700	0	0
Evasões	Mónica Franco	mfranco@evasoes.com.pt	218440700	0	0
Exame	Sandra Oliveira	soliveira@exame.impresa.pt	21 469 80 00	0	0
	margarida.santanalopes@executivehw.co				
Executive Health & Wellness	Margarida Santana Lopes	m	219247670	0	0
FHM	Basílio Santos	bcsantos@fhm.impresa.pt	214698928	0	0
Gente Jovem	Ana Teodoro	ana.teodoro@storiesspapers.pt	214344500	0	0
Giggle	Carolina Teixeira Mota	carolina.t.mota@giggle.pt	213 903 517 /	0	0
Giggle	Redacção	redacao@giggle.pt	213 903 517 /	0	0
Giggle	Susana Gomes	susana.gomes@giggle.pt	213 903 517 /	0	0
Glamour Woman	Isabel Prates	isabelprates@ibericapress.com		0	0

Cidade Lego_ocs mensais

Glamour Woman	Nuno Duarte	nunoduarte@ibericapress.com	211 922 348/9/50	0	0
GQ	Leonor Patrone	leonorpatrone@gq.cofina.pt	213309400	0	0
GQ	Áureo Soares	aureosoares@gq.cofina.pt	213309400	0	0
GQ	Bruno Lobo	brunolobo@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Domingos Amaral	domingosamaral@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Miguel Szymanski	miguelszymanski@gq.cofina.pt	213540410	0	0
Happy Woman	Carla Ramos	carla.ramos@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Catarina Mendes	catarina.mendes@baleskapress.pt	213103370	0	0
Homem Magazine	Cláudia Baptista	cffb58@hotmail.com	21 342 12 42	0	0
Homem Magazine	Cláudia Baptista	claudia.baptista@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	0
Lux Woman	Helena Pestana	hpestana@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1	1
Lux Woman	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	0	0
Lux Woman	Marta Braga	mgbrega@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	0	0
Lux Woman	Pedro Silva	pedro.silva@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxos Time	Tiago Galvão Teles	tiagogt@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxos Time	Filipa Galvão	fgalvao@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxos Time	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt	213 303 330	0	0
Luxury & Glamour	Joana Serra	redacao@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxury & Glamour	Paula Martin	paula.martin@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxury & Glamour	Bruna Raposo	bruna.raposo@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Mãe Ideal	Pato e Silva	geral.maeideal@gmail.com	219959510	0	0
Mãe Ideal	Felipe Santos	geral.maeideal@gmail.com	219959510	0	0
Mãe Ideal / Bebé Saúde	Isabel Santos	dir.geral@promercado.pt	219959510	1	1
Magnética Magazine	Ana Catarina Pereira	catarinap@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Magazine	Geral	info@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Magazine	Manuela Vasconcelos	sofiac@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Marketeer	Catarina Alfaia	catarina.alfaia@multipublicacoes.pt	21 012 34 40	1	1
Marketeer	Maria João Vieira	maria.joao@multipublicacoes.pt	21 012 3400	0	0
Maxima	Lurdes Ferreira	lurdesferreira@maxima.cofina.pt	21 330 9409	0	0
Maxima	Paula Sousa	paulasousa@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxima	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxima	Júlia Serrão	juliaserrao@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxmen	Isabel Gonçalves	igoncalves@maxmen.iol.pt	214349101	1	1
Maxmen	Tiago Beato	tbeato@maxmen.iol.pt	214349101	0	0
MM na Cozinha	Joana Reis	joana.reis@impala.pt	219238033	1	1
MM na Cozinha	Graça Morais	gmorais@impala.pt	219238033	0	0
MM na Cozinha	Geral	mmc@impala.pt	219238033	0	0
MM na Cozinha	Ana Almeida	ana.almeida@impala.pt	219238033	0	0
O Quê	Agenda	geral@oq.com.pt	213622659	0	0
Pais & Filhos	Agenda	paisefilhos@motorpress.pt	214 154 584	1	1
Pais & Filhos	Maria Jorge Costa	mariajcosta@motorpress.pt	214154500	1	1
Pais & Filhos	Teresa Carvalho	tcarvalho@motorpress.pt	214 154 584	1	1
Pais & Filhos	Patrícia Lamúrias	plamurias@motorpress.pt	214154500	0	0
Pais & Filhos	Maria José Costa	mjcosta@motorpress.pt	214154500	0	0
Pais & Filhos	Elsa Páscoa	epascoa@motorpress.pt	214 154 584	0	0
Pais & Filhos	Maria João Amorim	mamorim@motorpress.pt	214 154 584	0	0
Saber Viver / Prevenir	Manuela Vasconcelos	mvasconcelos@entusiasmomedia.pt	213 804 010	1	1
Saúde & Bem Estar	Ana Madureira	anamadureira@represe.pt	217543140	0	0
Saúde & Bem Estar	Francisco Duarte	franciscoduarte@represe.pt	217543140	0	0
Seleções Reader & Digest	José Cruz	jose.cruz@seleccoes.pt	213810113	0	0
Super Bebés	Carolina Morgado	superbebes@represe.pt	217543140	0	0
Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0	0
VIP Kids	Alberto Miranda	alberto.miranda@impala.pt	219238100	1	1
VIP Kids	José Duarte	jose.duarte@impala.pt	219238100	0	0
Visão Júnior	Joana Fillol	jfillol@edimpresa.pt	214698700	0	0
Visão Júnior	Agenda	visaojunior@edimpresa.pt	214698700	0	0

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: Ciclo “All this is Jazz”

Dia de Divulgação: 13 Abril
OCS: Diários
FUP: 15 +16 Abril

Perspectiva de Notícias:
Destak, Lusa, Guia da Noite, Porto Canal, O Primeiro de Janeiro, Rádio Comercial

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
24 Horas	Sofia Fonseca	sofia.fonseca@24horas.com.pt	213306400	0	0
Anetan 3	Isabel Gonçalves	isabel.goncalves@rtp.pt	213 820 000	0	0
Antena 2	Agenda	rdp.antena2@rtp.pt	213 820 000	0	0
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0	0
Correio da Manhã	Leonardo Ralha	leonardoralha@cmjornal.pt	213185200	0	0
Correio da Manhã	Rui Pedro Vieira	ruipedrovieira@cmjornal.pt	213185200	0	0
Correio da Manhã	Cultura	espectaculos@cmjornal.pt	213185200	0	0
Destak	Nuno Pereira	npereira@destak.pt	22 532 23 10	1	3
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0	0
DN	Albano Matos	amatos@dn.pt	213 187 500	1	2
DN	Paula Brito	pbrito@dn.pt	213 187 500	0	0
Fábrica de Conteúdos	Andreia Oliveira	andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com		0	0
Fábrica de Conteúdos	Ana Rita Nunes	ana.nunes@fabricadeconteudos.com		0	0
Guia da Noite	Caros	guiadanoite@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	1
Guia da Noite	Fernanda Borba	redacao@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	1
Guia do Lazer	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	0	0
Guia do Lazer	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111101	0	0
Hard Musica	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790	1	1
IOL Música	Geral	iolmusica@iol.pt	21 434 75 65	0	0
IOL Música	Agenda Concertos	info@sercultur.com	21 434 75 65	0	0
JN	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100	0	0
JN	Útil & Fútil	roteiro@jn.pt	222096100	0	0
JN	Emanuel Carneiro	emanuel@jn.pt	222096100	0	0
JN	Helena Teixeira Silva	helenasilva@jn.pt	22 209 61 11	0	0
JN	Helena Teixeira Silva	helenasilva.t@gmail.com	22 209 61 11	0	0
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	André Rito	andre.rito@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornalismoportonet	Geral	jornalismoportonet@gmail.com	220 408 406	1	1
Jornalismoportonet	Liliana Lopes	ljcc05054@icicom.up.pt	223 393 666	0	0
MSN Notícias	Alexandra Costa	alexandra.costa@sentidodasletras.com	210 994 717	1	1
MVM TV	Susana Carteiro	carteiro.susana@mtvne.com	211 206 600	1	26
MVM TV	Geral	mail@mvmtv.net		0	0
MVM TV	André Russo	arusso.mvm@gmail.com		0	0
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	1	2
OPJ	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	0	0
P2 – Público	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000	0	0
P2 – Público	Isabel Salema P2	isalema@publico.pt	210 111 000	0	0
P2 – Público	Lucinda Canelas P2	lucinda.canelas@publico.pt	210 111 000	0	0
Porto Canal	Agenda	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	1	1
Porto Canal	Sónia Balieiro	portoalive@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	1	21
Portugal Diário	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	214346338	0	0
Portugal Diário	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	21 434 75 65	0	0
Portugal Diário	Cátia Soares	cssoares@mediacapital.pt	21 434 75 65	0	0
Portugal Diário	Sara Ribeiro	spribeiro@mediacapital.pt	21 434 75 65	0	0
Praça da Alegria – RTP	Isabel Roma	isabel.roma@rtp.pt	227 156 000	0	0
Público	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	1	10
Qmusika	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620	0	0
Qmusika	Geral	geral@qmusika.com	211525620	0	0
Qmusika	Geral	geral@qmusika.com	211525620	0	0
Rádio Comercial	José Araújo	josearaujo@radiocomercial.clix.pt	226057500	1	4
RCP	Manuel Bento	manuelbento@radioclube.clix.pt	226057506	1	3
RCP	Diogo Batáguas	diogobataguas@radioclube.clix.pt	226057506	0	0
Revista I	Revista	revista@ionline.pt	210 434 000	0	0
Revista Shopping	Geral	editorial.la@pagina-inteira.pt		0	0
Revsta Shopping	Geral	geral@infomagazine.pt	213193188 / 214526475 / 214787760	0	0
Revsta Shopping	Carlos Hipólito	carlos.hipolito@infomagazine.pt		0	0
RTP	Hélder Antunes	helder.antunes@rtp.pt	217 947 000	0	0
RTV	Clara Teixeira	clara.teixeira@rmtv.pt	22 031 55 00	1	3
RTV	Helena Oliveira	helena.oliveira@rmtv.pt	22 031 55 00	1	1
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Vivian Baumann	vivian.baumann@co.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0	0
SIC – Mundo das Mulheres	Geral	mundodasmulheres@sic.pt	214 179 400	0	0
SIC – Mundo das Mulheres	Catarina Marques	catarinamarques@sic.pt	214246414	0	0
Vida Nova	Produção	vidanova@sic.pt	214 179 400	0	0
Viva +	Caros	viva@jn.pt	222096100	0	0
Viva +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	0	0
Viva +	Cláudia Luís	claudia.l.felgueiras@jn.pt		0	0

CLIENTE: SHOPPING CIDADE DO PORTO
ACÇÃO: CONCERTO DO SLIMMY
SUPORTE: INFOCONVITE
DATA DE ENVIO: 23 MARÇO 2010
FUP: A PARTIR DE 24 DE MARÇO
PRESENÇAS PREVISTAS: LOCAL VISÃO, PALCO PRINCIPAL

LEGENDA
OCS QUE FOI FEITO REFORÇO POR TB

OCS	Nome	Email	Telefone
24 HORAS	Susete Henriques	susete.henriques@24horas.com.pt	213306400
24 HORAS	Agenda	secretariado@24horas.com.pt	213 187 500
24 HORAS	Geral	24horas@24horas.com.pt	213 187 500
ANTENA 1	Agenda	agenda.rdp@rtp.pt	213 820 000
ANTENA 1	Francisca Alves	francisca.alves@rtp.pt	223399909
ANTENA 1	Ana Isabel	ana.caldeira@rtp.pt	223399909
ANTENA 1	Isabel Cunha	isabel.maria.cunha@rtp.pt	223399909
ANTENA 1	Francisca Alves	francisca.alves@rtp.pt	223399909
ANTENA 1	Miguel Soares	miguel.soares@rtp.pt	223399909
ANTENA 1	Berta de Freitas	berta.de.freitas@rtp.pt	22 019 82 33
ANTENA 3	Elsa Ferreira	elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000
ANTENA 3	Manuela Gomes	manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000
ANTENA 3	Alexandra Coelho	alexandra.coelho@ext.rtp.pt	213 820 000
ANTENA 3	Jorge Botas	jorge.botas@rtp.pt	213 820 000
AUDIO ONLINE	Geral	geral@audio.online.pt	21 319 06 50
BLITZ	Luís Guerra	lguerra@blitz.pt	21 454 43 01
BLITZ	Lia Pereira	liap@blitz.pt	21 454 43 01
BLITZ	Miguel Francisco Cadete	mcadete@blitz.pt	21 454 43 01
CANAL UP	Ana Oliveira	ana.oliveira@canalup.tv	229 711 738
CANAL UP	Nuno Vieira	nuno.vieira@canalup.tv	229 711 738
CANAL UP	Liane Pacheco	liane.pacheco@canalup.tv	229 711 738
CANAL UP	Cândida Ribeiro	candida.ribeiro@canalup.tv	229 711 738
CANAL UP	Paula Silva	paula.silva@canalup.tv	229 711 738
CANAL UP	Carlos Ramalhão	carlos.ramalhao@canalup.tv	229 711 738
CANELA E HORTELA	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com	
CANELA E HORTELA	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com	
CANELA E HORTELA	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com	
CORREIO DA MANHÃ	Agenda	porto@cmjornal.pt	226153698
CORREIO DA MANHÃ	Agenda	agenda@cmjornal.pt	213185200

Slimmy_nota de agenda

CORREIO DA MANHÃ	Eva Maia	evamaia@cmjornal.pt	213185200
CORREIO DA MANHÃ	Vanessa Fidalgo	vanessafidalgo@cmjornal.pt	213185313
CORREIO DA MANHÃ	Leonardo Ralha	leonardoralha@cmjornal.pt	213185200
CORREIO DA MANHÃ	Miguel Azevedo	miguelazevedo@cmjornal.pt	213185313
CORREIO DA MANHÃ	Rui Pedro Vieira	ruipedrovieira@cmjornal.pt	213185200
CORREIO DA MANHÃ	Cultura	espectaculos@cmjornal.pt	213185200
CORREIO DA MANHÃ	Liliana Rodrigues	lilianarodrigues@cmjornal.pt	226153698
CORREIO DA MANHÃ	Tânia Laranjo	tanialaranjo@cmjornal.pt	226153698
DESTAK	Agenda	destak@destak.pt	21 416 92 10
DESTAK	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10
DESTAK	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt	
DIÁRIO DIGITAL	Carla Sá	carlasa@diariodigital.pt	213593100
DIÁRIO DIGITAL	Agenda	diario.digital@mail.telepac.pt	213593100
DN	Agenda	agenda@dn.pt	213 187 500
DN	Agenda	dnorte@dn.pt	222 096 350
DN	Albano Matos	amatos@dn.pt	213 187 500
EXPRESSO	Ana Maria Magalhães	amagalhaes@expresso.impresa.pt	22 605 87 00
EXPRESSO	Valdemar Cruz	vcruz@expresso.impresa.pt	22 605 87 00
EXPRESSO	Mafalda Avelar	mafalda@sapo.pt	21 454 40 00
FÁBRICA DE CONTEÚDOS	Andreia Oliveira	andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com	
FÁBRICA DE CONTEÚDOS	Ana Rita Nunes	ana.nunes@fabricadeconteudos.com	
GUIA DA NOITE	Fernanda Borba	redacao@guiadanoite.net	21 343 22 52
GUIA DA NOITE	Caros	guiadanoite@guiadanoite.net	21 343 22 52
HARD MUSICA	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790
HARD MUSICA	Renato Neves	renato.neves@hardmusica.pt	
I ONLINE	Teresa Branquinho da Fonseca	teresa.fonseca@ionline.pt	210 434 000
I ONLINE	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000
I ONLINE	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000
IPSILON	Agenda	ipsilon@publico.pt	
JN	Agenda	agenda@jn.pt	222096100
JN	Luísa Moreira	lmoreira@jn.pt	222096100

Slimmy_nota de agenda

JN	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100
JORNAL DE LETRAS	José Carlos Vasconcelos	jcvasconcelos@edimpresa.pt	21 469 80 71
JORNALISMO PORTO NET	Agenda	jpn@icicom.up.pt	223 393 666
JORNALISMO PORTO NET	Ricardo Alves	oquartoescuro@gmail.com	223 393 666
JORNALISMO PORTO NET	Liliana Lopes	ljcc05054@icicom.up.pt	223 393 666
LUSA	Agenda	agenda@lusa.pt	217116500
LUSA	Agenda	redacao@lusa.pt	217 116 632
LUSA	Agenda	norte@lusa.pt	22 607 99 40
LUSA	Sónia Jorge	sjorge@lusa.pt	217 116 632
MEGA FM	Agenda	mail@mega.fm	213239200
MEGA FM	Agenda	porto@mega.fm	22 00 34 900
MEGA FM	Daniel Fontoura	daniel.fontoura@mega.fm	220034900
METRO	Raquel Madureira	rmadureira@metroportugal.com	22 532 23 37
MULHER SAPO	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt	
NS	Geral	in@ci-media.pt	218440700
O PRIMEIRO DE JANEIRO	Agenda	geral@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
O PRIMEIRO DE JANEIRO	Rui Alas Pereira	ruialas@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
O PRIMEIRO DE JANEIRO	Joaquim Sousa	joaquim.sousa@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43
OJE	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84
P2	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000
P2	Isabel Salema P2	isalema@publico.pt	210 111 000
P2	Bárbara Simões P2	bsimoes@publico.pt	210 111 000
P2	Lucinda Canelas P2	lucinda.canelas@publico.pt	210 111 000

P2	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000
PASSA POR AQUI	Geral	mailparaaqui@passaporaqui.com	
PORTO CANAL	Agenda	producao.informacao@portocanal.pt	22 954 53 80
PORTO CANAL	Agenda	portoalive@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
PORTO CANAL	Paula Coutinho	paula.coutinho@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
PORTO CANAL	Fatima Azevedo	fatima.azevedo@portocanal.pt	22 953 85 25
PORTO CANAL	Geral	geral@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
PORTO CANAL	Vanda Balieiro	vanda.balieiro@portocanal.pt	22 954 53 80
PORTO CANAL	Agenda	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7
PORTO CANAL	Bruno Carvalho	bruno.carvalho@portocanal.pt	22 953 85 25
PORTUGAL DIÁRIO	Sílvia Carvalho	scarvalho@mediacapital.pt	214346338
PORTUGAL DIÁRIO	Geral	portugaldiario@iol.pt	226057500
PORTUGAL DIÁRIO	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	214346338
PORTUGAL DIÁRIO	Cláudia Rosenbusch	crosenbusch@mediacapital.pt	
PÚBLICO	Inês Nadais	inadais@publico.pt	226151000
PÚBLICO	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111101
PÚBLICO	Agenda	agenda@publico.pt	210 111 000
PÚBLICO	Agenda	agendaporto@publico.pt	226151000
Q MUSIKA	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620
RÁDIO CAPITAL	Agenda	agenda@radiocapital.fm	21 01 05 760
RÁDIO COMERCIAL	Diogo Beja	diogobeja@mcr.clix.pt	213821500
RCP	Manuel Bento	manuelbento@radioclube.clix.pt	226057506
RFM	Agenda	mail@rfm.pt	21 323 92 00
ROMÂNTICA	Informação	info@romantica.clix.pt	21 382 15 00
RR	Agenda	agenda@rr.pt	21 323 92 00
RR	Zélia Valente	zelia.valente@rr.pt	220034900
RTP	Bárbara Soares	barbara.silva@rtp.pt	227 156 000
RTP	Susana Guerra	susana.guerra@rtp.pt	227 156 000
RTP	Agenda	agenda.porto@rtp.pt	227 156 000
RTP	Jorge Ferreira	jorge.ferreira@rtp.pt	223399909
RTP	Paulo Antunes	paulo.antunes@rtp.pt	227 156 000
RTP	Agenda	agenda.informacao@rtp.pt	217 947 000

Slimmy_nota de agenda

RTP	Natália Oliveira	natalia.oliveira@rtp.pt	217 947 000
RTP	Berta de Freitas	berta.de.freitas@rtp.pt	22 019 82 33
RTP	Helder Silva	helder.silva@rtp.pt	227 156 000
RTP	Carlos Daniel	carlos.daniel@rtp.pt	227 156 000
RTP	Luís Henrique Pereira	luis.henrique@rtp.pt	227 156 000
RTP	Luís Costa	luis.costa@rtp.pt	227 156 000
RTP ONLINE RTP SO VISTO	Alexandre Brito Geral	alexandre.brito@rtp.pt sovisto@rtp.pt	
RTV	Agenda	agenda.informacao@rtv.com.pt	22 031 55 00
RTV	Carla Fardilha	carla.fardilha@rtv.com.pt	22 031 55 00
RTV	Clara Teixeira	clara.teixeira@rntv.pt	22 031 55 00
RTV	Alexandra Novo	alexandranovo@hotmail.com	22 031 55 00
RTV	Tiago Osório	toovo1985@gmail.com	22 031 55 00
RTV	Marina Sousa	marina.sousa@rntv.pt	22 031 55 00
Sábado	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com	
SEMANÁRIO GRANDE PORTO	Agenda	agenda@grandeportoonline.pt	222025036
SEMANÁRIO GRANDE PORTO	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.pt	222025036
SEMANÁRIO GRANDE PORTO	Nuno Corvacho	nuno.corvacho@grandeportoonline.pt	22 206 14 10
SEMANÁRIO GRANDE PORTO	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.pt	22 206 14 10
SEMANÁRIO GRANDE PORTO	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10
SIC	Agenda	sicporto@sic.pt	226 198 050
SIC	Agenda	agenda@sic.pt	214 179 421
SIC	Agenda	sicporto@sic.pt	226 198 050
SIC	Lúcia Gonçalves	luciagoncalves@sic.pt	226 198 050
SIC	Sara Antunes de Oliveira	saraoliveira@sic.pt	226 198 050
SIC	Maria José Mendes	mariamendes@sic.pt	226 198 050
SIC	Catarina Folhadela	catarinafolhadela@sic.pt	226 198 050
SIC	Carla Moreira	carlamoreira@sic.pt	226 198 050
SOL	Susana Branco	susana.branco@sol.pt	
SOL ONLINE	GERAL SOL ONLINE	online@sol.pt	213246500
TABU	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500
TSF	Agenda	tsf@tsf.pt	21 861 25 00
TSF	Jorge Sousa	jorgesousa@tsf.pt	22 206 28 00
TSF	Fernanda Oliveira	agenda@tsf.pt	21 861 25 00
TSF	Pedro Pinheiro	pedro.pinheiro@tsf.pt	22 206 28 00
TSF	Jorge Sousa	jorgesousa@tsf.pt	22 206 28 00
TVI	Lisete Alves	lmalves@tvi.pt	225574201

Slimmy_nota de agenda

TVI	Agenda	agenda@tvi.pt	21 434 75 00
TVI	Lisete Alves	lmalves@tvi.pt	225574201
TVI	Agenda	agenda.porto@tvi.pt	225574201
TVI	Ana Peixoto	acpeixoto@tvi.pt	22 605 75 00
TVI	Ligia Marta	lmarta@tvi.pt	
TVI	Sofia Vieira da Silva	svsilva@tvi.pt	225574201
TVI24	Agenda	tvi24@iol.pt	
VISÃO	Agenda	agendavisaoporto@edimpresa.pt	228347520
VISAO	Florbela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520
VISAO	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520
VISAO	Agenda Sete	visaoagendaporto@impresa.pt	228347525
VIVA +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100
VIVA!	Geral	adviceporto@mail.telepac.pt	22 339 47 50
VIVA! maxima online	Redacção	adviceredacao@mail.telepac.pt	22 339 47 50

Slimmy_nota de agenda

Slimmy_nota de agenda

Slimmy_nota de agenda

Slimmy_nota de agenda

Slimmy_nota de agenda

Slimmy_nota de agenda

CLIENTE: Shopping Cidade do Porto
DIVULGAÇÃO: Concerto Slimmy
ENVIO: 10/03/10
UNIVERSO: OCS semanais - Diários + online
FUP: 10 + 11 + 12 Março
Nº OCS:
Nº CONTACTOS:
 Perspectivas

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
Time Out		geral@timeout.pt			
24 Horas	Sofia Fonseca	sofia.fonseca@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Susete Henriques	susete.henriques@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas		susete.henriques@24horas.com.pt			
24 Horas		alexandra.ho@24horas.com.pt			
24 Horas		marco.alves@24horas.com.pt			
24 Horas		andreia.caterna.martins@gmail.com			
A Força das Coisas		aforcadascoisas@programas.rdp.pt			
Actual – Expresso	Redacção	actual@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Actual – Expresso	Geral	actual@expresso.pt			
Antena 3	Alexandra Coelho	alexandra.coelho@ext.rtp.pt	213 820 000	0	0
Antena 3		diogobeja@mcr.clix.pt			
Audio & Cinema em Casa	Geral	geral@audio.online.pt	21 319 06 50	0	0
Blitz	Luís Guerra	lguerra@blitz.pt	21 454 43 01	1	1
Blitz	Miguel Francisco Cadete	mcadete@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz	Lia Pereira	liap@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz		liap@blitz.pt			
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com		0	0
Blog And This is Reality		andthisisreality@gmail.com>			
Bom Dia Portugal		victor.hugo@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		manuela.gomes@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		bomdiaportugal@rtp.pt			
		António Pedro Sousa Lima Caldeira de			
Bom Dia Portugal		Figueiredo <pedro.figueiredo@rtp.pt>			
Bom Dia Portugal		bomdiaportugal@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		sergio.gomes@rtp.pt			
Canal UP		ana.oliveira@canalup.tv			
Canal UP		nuno.vieira@canalup.tv			
Canal UP		liane.pacheco@canalup.tv			
Canal UP		candida.ribeiro@canalup.tv			
Canal UP		paula.silva@canalup.tv			
Canal UP		carlos.ramalhao@canalup.tv			
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0	0
Caras		tabrunhosa@mce.iol.pt			
Caras		J B <joanacaras@gmail.com>			
Caras		scabaco@caras.impresa.pt			
Caras		jnortedesousa@netcabo.pt			
Caras		ahomem@caras.impresa.pt			
Caras		aioliveira@caras.impresa.pt			

Slimmy_divulgação					
Caras Notícia		carasnoticias@sic.pt			
Antena 3		Fernando Alvim <fernando.alvim@rtp.pt>			
Correio da Manhã	Agenda	revistadomingo@cmjornal.pt	213185313	0	0
Correio da Manhã	Leonardo Ralha	leonardoralha@cmjornal.pt	213185200	0	0
Correio da Manhã	Sofia Rato	sofiarato@cmjornal.pt	213185313	0	0
Correio da Manhã		leonardoralha@correiomanha.pt			
Correio da Manhã		cultura@cmjornal.pt			
Correio da Manhã		porto@cmjornal.pt			
Correio do Jornal		miguelazevedo@cmjornal.pt			
Curto Circuito					
Curto Circuito		monicamoreira@sigma3.pt			
Curto Circuito		brunobarbacena@sigma3.pt			
Deluxe		deluxe@tvi.pt			
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0	0
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0	0
Destak		muden@destak.pt			
Destak		festrela@destak.pt			
Público		cultura@publico.pt			
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
DIF MAG	Pedro Figueiredo	ppfigueiredo@difmag.com	21 32 25 727	0	0
DN		nazinheira@dn.pt			
DN		dmandim@dn.pt			
DN Life	Rita Lúcio Martins	rita.lucio.martins@gmail.com	218440700	0	0
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@cmjornal.pt	213185313	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol		essencial@sol.pt			
Expresso	Valdemar Cruz	vcruz@expresso.impresa.pt	22 605 87 00	0	0
Expresso	António Guerreiro	aguerreiro@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso	Luísa Meireles	lmeireles@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso	Cristina Peres	cperes@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso		actual@expresso.pt			
Expresso		cperes@expresso.pt			
Expresso		lmeireles@expresso.pt			
Fábrica de Conteúdos	Andreia Oliveira	andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com		0	0
Fábrica de Conteúdos	Ana Rita Nunes	ana.nunes@fabricadeconteudos.com		0	0
Fábrica de Conteúdos		andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com			
Flash		pinheiro.mariajoao@gmail.com			
Flash		helderramalho@flash.cofina.pt			
Flash		luisajeremias@revistas.cofina.pt			
		Rita Marques			
Flash		<RitaMarques@flash.cofina.pt>			
Flash		apedrosa@apedrosa.com			
Glamours Woman	Isabel Prates	isabelprates@ibericapress.com		0	0
Grande Porto	Nuno Corvacho	nuno.corvacho@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto		nuno.corvacho@grandeportoonline.pt			
		Ana Caridade			
Grande Porto		<ana.caridade@grandeportoonline.pt>			
Guia da Noite	Caros	guiadanoite@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	3
Guia da Noite	Fernanda Borba	redacao@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	4
Hard Música	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790	0	0

Slimmy_divulgação

Hard Música		renato.neves@hardmusica.pt			
Hard Música	Renato Neves	renato.neves@hardmusica.pt		0	0
I Porto	Geral	iporto@amp.pt	223 392 020	0	0
Ípsilon – Público	Agenda	ipsilon@publico.pt		0	0
Ípsilon – Público		ipsilon@publico.pt			
JN	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100	0	0
JN	Helena Teixeira Silva	helena.silva.t@gmail.com	22 209 61 11	0	0
JN	Emanuel Carneiro	emanuel@jn.pt	222096100	0	0
JN		cultura@jn.pt			
JN		emanuel@jn.pt			
JN		sara.p.oliveira@jn.pt			
JN		lmoreira@jn.pt			
JN		agenda@jn.pt			
JN – Viva +	Cláudia Luís	claudia.l.felgueiras@jn.pt		0	0
JN – Viva +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	0	0
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		revista@ionline.pt			
Jornal I		mais@ionline.pt			
JornalismoPortoNet	Ricardo Alves	oquartoescuro@gmail.com	223 393 666	0	0
JornalismoPortoNet	Liliana Lopes	ljcc05054@icicom.up.pt	223 393 666	0	0
JornalismoPortoNet		jpn@icicom.up.pt			
La Vie en Rose		lavieenrose@portocanal.pt			
Local Visão		porto.noticias@localvisao.tv			
Local Visão		miguel.lima@localvisao.tv			
Lusa		mspinto@lusa.pt			
Lusa		npereira@destak.pt			
Lusa		norte@lusa.pt			
Lux		r.affreixo@gmail.com			
Lux		mvieira@lux.iol.pt			
Lux		fsaraiva@lux.iol.pt			
Lux		fgarnel@lux.iol.pt			
Lux		crispintopinto@gmail.com			
Lux		alvarocpereira@gmail.com			
Luxury & Glamour	Bruna Raposo	bruna.raposo@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Máxima		marizafigueiredo@maxima.cofina.pt			
Maxima online	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Mega FM		porto@mega.fm			
Mega FM		daniel.fontoura@mega.fm			
Metro		rmadureira@metroportugal.com			
Moda e Social		ipinheiro@mediacapital.pt			
Moda e Social		modaesocial@iol.pt			
MSN Notícias	Agenda	geral@sentidodasletras.com	210 994 717	0	0
Mundo das Mulheres – SIC					
Mulher	Catarina Homem Marques	catarina.marques@sol.pt	213246500	0	0
Mundo das Mulheres – SIC					
Mulher	Geral	mundodasmulheres@sic.pt	214 179 400	0	0
Mundo Universitário		gcosta@mundouniversitario.pt			
Mundo Universitário		rsilva@mundouniversitario.pt			
Mundo Universitário		aarenga@mundouniversitario.pt			
Notícias Magazine	Cláudia Moura	claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0	0
Notícias Magazine		claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt			
Notícias Sábado		mfranco@evasoes.com.pt			

Slimmy_divulgação

Nova Gente		Diana Wong <diana.wong@impala.pt>			
Nova Gente		magda.penas@impala.pt			
Nova Gente		lurdes.matos@impala.pt			
Nova Gente		beatriz.andre@impala.pt			
NS	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	0	0
OPJ	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	0	0
OPJ		isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt			
Passa por Aqui	Geral	mailparaaqui@passaporaqui.com		0	0
Porto - Agenda Cultural da Área Metropolitana Porto		iporto@amp.pt			
Porto Alive – Porto Canal	Filipa Bernardo	filipa.bernardo@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0
Porto Canal	Agenda	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0
Porto Canal		ana.pinto@portocanal.pt			
Portugal Diário	Mafalda Avelar	mafalda@sapo.pt	21 454 40 00	0	0
Portugal Diário	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	214346338	0	0
Praça da Alegria		sofia.serpa@rtp.pt			
Praça da Alegria		maria.boas@rtp.pt			
Praça da Alegria		isabel.roma@rtp.pt			
Praça da Alegria		sofia.serpa@rtp.pt			
Programa Caras Notícias		anamarques@sic.pt			
Programa Imagens de Marca		vanda.jorge@olhoazul.com			
Programa Manhãs da 3	Jorge Botas	jorge.botas@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Roteiro Cultural – Antena 2	Elsa Ferreira	elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Roteiro Cultural – Antena 2	Manuela Gomes	manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Só Visto	Geral	sovisto@rtp.pt		0	0
Público	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000	0	0
Público	Inês Nadais	inadais@publico.pt	226151000	0	0
Público – Guia do Lazer	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	0	0
Público – Guia do Lazer	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111000	0	0
Q Musika	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620	0	0
Rádio Nova	Sandra Matos	sandramatos@radionova.fm	22 6151000	0	0
Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	0	0
Rádiop Comercial		nunomarkl@radiocomercial.clix.pt			
Rádiop Comercial		pedroribeiro@radiocomercial.clix.pt			
RCP		diogobataguas@radioclube.clix.pt			
RCP		manuelbento@radioclube.clix.pt			
Revista I	Revista	revista@ionline.pt	210 434 000	0	0
Revista I	Geral	revista@ionline.pt			
RFM		ana.margarida@rfm.pt			
RFM		paulo.fragoso@rfm.pt			
RR		antonio.freire@rr.pt			
RR		agenda@rr.pt			
RR		zelia.valente@rr.pt			
RTP		elsa.ferreira@rtp.pt			
RTP		victor.hugo@rtp.pt			
RTP		miguel.soares@rtp.pt			
RTP		barbara.silva@rtp.pt			
RTP		susana.guerra@rtp.pt			
RTP		agenda.porto@rtp.pt			
RTV		agenda.informacao@rtv.com.pt			

Slimmy_divulgação

RTV		carla.fardilha@rtv.com.pt			
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopacheco@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Rita Bertrand	ritabertrand@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Luís Silvestre	luissilvestre@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado + Essencial Sol	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		0	0
Sapo Fama		geral@topfama.pt			
Sapo Fama		rochavieira@topfama.pt			
Sapo Fama		sapofama@topfama.pt			
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Vivian Baumann	vivian.baumann@co.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0	0
SIC		vandafrutuoso@sic.pt			
SIC		agenda@sic.pt			
SIC		sicporto@sic.pt			
Só Visto		sovisto@rtp.pt			
Só Visto		joanateles.sovisto@gmail.com			
Só Visto		carlaa@npe.com.pt			
Sol	Susana Branco	susana.branco@sol.pt		0	0
Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Telma Miguel	telma.miguel@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Gonçalo Frota	goncalo.frota@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500		
Sol	Ricardo Nabais	ricardo.nabais@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Sol		margarida.v.silva@sol.pt			
Sol		susana.santos@sol.pt			
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0	0
Tabú	Vítor Rainho	viktor.rainho@sol.pt	213246500	0	0
Time Out	Sónia Moraes Santos	geral@timeout.pt	213593100	0	0
TSF		lauranpatricio@gmail.com			
TSF		agenda@tsf.pt			
TV 7 Dias		luis.correia@impala.pt			
TV Guia		pauloabreu@tvguia.cofina.pt			
TV Mais		rlino@impresa.pt			
TV7 Dias / Vip		jorgetlopes@hotmail.com			
TVI		svsilva@tvi.pt			
TVI		lmalves@tvi.pt			
TVI		agenda@tvi.pt			
TVI		agenda.porto@tvi.pt			
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0
Única	Katya Delimbeuf	katyadelimbeuf@gmail.com	21 454 40 00	0	0
Vidas	Vanessa Fidalgo	vanessafidalgo@cmjornal.pt	213185313	0	0
Vidas		vanessafidalgo@cmjornal.pt			
Vidas	Miguel Azevedo	vidas@cmjornal.pt			
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100	0	0
VIP		paula.silveira.ramos@impala.pt			
VIP Kids		jose.duarte@impala.pt			
VIP Kids		cristina.ferreira.almeida@impala.pt			
Visão	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	1	4
Visão	Florabela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0	0
Viva Porto!		adviceredacao@mail.telepac.pt			
Weekend – Jornal de Negócios	Agostinho Leite	aleite@mediafin.pt	213180900	0	0
Rádio Nova Era	Miguel Rodrigues				

CLIENTE: Shopping Cidade
do Porto
DIVULGAÇÃO: Concerto
Slimmy
ENVIO: 10/03/10
UNIVERSO: OCS semanais +
Diários + online
FUP: 10 + 11 + 12 Março
Nº OCS:
Nº CONTACTOS:
Perspectivas

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
Time Out		geral@timeout.pt			
24 Horas	Sofia Fonseca	sofia.fonseca@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Susete Henriques	susete.henriques@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas		susete.henriques@24horas.com.pt			
24 Horas		alexandra.ho@24horas.com.pt			
24 Horas		marco.alves@24horas.com.pt			
24 Horas		andreia.caterna.martins@gmail.com			
A Força das Coisas		aforcadascoisas@programas.rdp.pt			
Actual – Expresso	Redacção	actual@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Actual – Expresso	Geral	actual@expresso.pt			
Antena 3	Alexandra Coelho	alexandra.coelho@ext.rtp.pt	213 820 000	0	0
Antena 3		diogobeja@mcr.clix.pt			
Audio & Cinema em Casa	Geral	geral@audio.online.pt	21 319 06 50	0	0
Blitz	Luís Guerra	lguerra@blitz.pt	21 454 43 01	1	1
Blitz	Miguel Francisco Cadete	mcadete@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz	Lia Pereira	liap@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz		liap@blitz.pt			
Blog And This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com		0	0
Blog And This is Reality		andthisisreality@gmail.com>			
Bom Dia Portugal		victor.hugo@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		manuela.gomes@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		bomdiaportugal@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		António Pedro Sousa Lima Caldeira de Figueiredo <pedro.figueiredo@rtp.pt>			
Bom Dia Portugal		bomdiaportugal@rtp.pt			
Bom Dia Portugal		sergio.gomes@rtp.pt			
Canal UP		ana.oliveira@canalup.tv			
Canal UP		nuno.vieira@canalup.tv			
Canal UP		liane.pacheco@canalup.tv			
Canal UP		candida.ribeiro@canalup.tv			
Canal UP		paula.silva@canalup.tv			
Canal UP		carlos.ramalhao@canalup.tv			
Canela & Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		0	0
Canela & Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0	0
Caras		tabrunhosa@mce.iol.pt			
Caras		J B <joanacaras@gmail.com>			
Caras		scabaco@caras.impresa.pt			
Caras		jnortedesousa@netcabo.pt			
Caras		ahomem@caras.impresa.pt			
Caras		aioliveira@caras.impresa.pt			
Caras Notícia		carasnoticias@sic.pt			
Antena 3		Fernando Alvim <fernando.alvim@rtp.pt>			
Correio da Manhã	Agenda	revistadomingo@cmjornal.pt	213185313	0	0

Correio da Manhã	Leonardo Ralha	leonardoralha@cmjornal.pt	213185200	0	0
Correio da Manhã	Sofia Rato	sofiarato@cmjornal.pt	213185313	0	0
Correio da Manhã		leonardoralha@correiomanha.pt			
Correio da Manhã		cultura@cmjornal.pt			
Correio da Manhã		porto@cmjornal.pt			
Correio do Jornal		miguelazevedo@cmjornal.pt			
Curto Circuito					
Curto Circuito		monicamoreira@sigma3.pt			
Curto Circuito		brunobarbacena@sigma3.pt			
Deluxe		deluxe@tvi.pt			
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0	0
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0	0
Destak		muden@destak.pt			
Destak		festrela@destak.pt			
Público		cultura@publico.pt			
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
DIF MAG	Pedro Figueiredo	ppfigueiredo@difmag.com	21 32 25 727	0	0
DN		nazinheira@dn.pt			
DN		dmandim@dn.pt			
DN Life	Rita Lúcio Martins	rita.lucio.martins@gmail.com	218440700	0	0
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@cmjornal.pt	213185313	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol		essencial@sol.pt			
Expresso	Valdemar Cruz	vcruz@expresso.impresa.pt	22 605 87 00	0	0
Expresso	António Guerreiro	aguerreiro@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso	Luísa Meireles	lmeireles@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso	Cristina Peres	cperes@expresso.pt	21 454 40 00	0	0
Expresso		actual@expresso.pt			
Expresso		cperes@expresso.pt			
Expresso		lmeireles@expresso.pt			
Fábrica de Conteúdos	Andreia Oliveira	andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com		0	0
Fábrica de Conteúdos	Ana Rita Nunes	ana.nunes@fabricadeconteudos.com		0	0
Fábrica de Conteúdos		andreia.oliveira@fabricadeconteudos.com			
Flash		pinheiro.mariajoao@gmail.com			
Flash		helderramalho@flash.cofina.pt			
Flash		luisajeremias@revistas.cofina.pt			
		Rita Marques			
Flash		<RitaMarques@flash.cofina.pt>			
Flash		apedrosa@apedrosa.com			
Glamours Woman	Isabel Prates	isabelprates@ibericapress.com		0	0
Grande Porto	Nuno Corvacho	nuno.corvacho@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto		nuno.corvacho@grandeportoonline.pt			
		Ana Caridade			
Grande Porto		<ana.caridade@grandeportoonline.pt>			
Guia da Noite	Caros	guiadanoite@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	3
Guia da Noite	Fernanda Borba	redacao@guiadanoite.net	21 343 22 52	1	4
Hard Música	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790	0	0
Hard Música		renato.neves@hardmusica.pt			
Hard Música	Renato Neves	renato.neves@hardmusica.pt		0	0
I Porto	Geral	iporto@amp.pt	223 392 020	0	0
Ípsilon – Público	Agenda	ipsilon@publico.pt		0	0
Ípsilon – Público		ipsilon@publico.pt			
JN	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100	0	0
JN	Helena Teixeira Silva	helena.silva.t@gmail.com	22 209 61 11	0	0
JN	Emanuel Carneiro	emanuel@jn.pt	222096100	0	0
JN		cultura@jn.pt			
JN		emanuel@jn.pt			
JN		sara.p.oliveira@jn.pt			
JN		lmoreira@jn.pt			

Slimmy

JN		agenda@jn.pt			
JN – Viva +	Cláudia Luís	claudia.l.felgueiras@jn.pt		0	0
JN – Viva +	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	0	0
Jornal I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0	0
Jornal I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		clara.silva@ionline.pt			
Jornal I		revista@ionline.pt			
Jornal I		mais@ionline.pt			
JornalismoPortoNet	Ricardo Alves	oquartoescuro@gmail.com	223 393 666	0	0
JornalismoPortoNet	Liliana Lopes	ljcc05054@icicom.up.pt	223 393 666	0	0
JornalismoPortoNet		jpn@icicom.up.pt			
La Vie en Rose		lavieenrose@portocanal.pt			
Local Visão		porto.noticias@localvisao.tv			
Local Visão		miguel.lima@localvisao.tv			
Lusa		mspinto@lusa.pt			
Lusa		npereira@destak.pt			
Lusa		norte@lusa.pt			
Lux		r.affreixo@gmail.com			
Lux		mvieira@lux.iol.pt			
Lux					
Lux		fsaraiva@lux.iol.pt			
Lux		fgarnel@lux.iol.pt			
Lux		crispintopinto@gmail.com			
Lux		alvarocpereira@gmail.com			
Luxury & Glamour	Bruna Raposo	bruna.raposo@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Máxima		marizafigueiredo@maxima.cofina.pt			
Maxima online	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Mega FM		porto@mega.fm			
Mega FM		daniel.fontoura@mega.fm			
Metro		rmadureira@metroportugal.com			
Moda e Social		ipinheiro@mediacapital.pt			
Moda e Social		modaesocial@iol.pt			
MSN Notícias	Agenda	geral@sentidodasletras.com	210 994 717	0	0
Mundo das Mulheres – SIC					
Mulher	Catarina Homem Marques	catarina.marques@sol.pt	213246500	0	0
Mundo das Mulheres – SIC					
Mulher	Geral	mundodasmulheres@sic.pt	214 179 400	0	0
Mundo Universitário		gcosta@mundouniversitario.pt			
Mundo Universitário		rsilva@mundouniversitario.pt			
Mundo Universitário		aarenga@mundouniversitario.pt			
Notícias Magazine	Cláudia Moura	claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0	0
Notícias Magazine		claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt			
Notícias Sábado		mfranco@evasoes.com.pt			
Nova Gente		Diana Wong <diana.wong@impala.pt>			
Nova Gente		magda.penas@impala.pt			
Nova Gente		lurdes.matos@impala.pt			
Nova Gente		beatriz.andre@impala.pt			
NS	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	0	0
OPJ	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	0	0
OPJ		isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt			
Passa por Aqui	Geral	mailparaaqui@passaporaqui.com		0	0
Porto - Agenda Cultural da Área Metropolitana Porto		iporto@amp.pt			
Porto Alive – Porto Canal	Filipa Bernardo	filipa.bernardo@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0
Porto Canal	Agenda	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0
Porto Canal		ana.pinto@portocanal.pt			
Portugal Diário	Mafalda Avelar	mafalda@sapo.pt	21 454 40 00	0	0
Portugal Diário	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	214346338	0	0
Praça da Alegria		sofia.serpa@rtp.pt			
Praça da Alegria		maria.boas@rtp.pt			
Praça da Alegria		isabel.roma@rtp.pt			
Praça da Alegria		sofia.serpa@rtp.pt			
Programa Caras Notícias		anamarques@sic.pt			
Programa Imagens de Marca		vanda.jorge@olhoazul.com			
Programa Manhãs da 3	Jorge Botas	jorge.botas@rtp.pt	213 820 000	0	0

Slimmy					
Programa Roteiro Cultural – Antena 2	Elsa Ferreira	elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Roteiro Cultural – Antena 2	Manuela Gomes	manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Só Visto Público	Geral P2 Cultura	sovisto@rtp.pt p2@publico.pt	210 111 000	0	0
Público	Inês Nadais	inadais@publico.pt	226151000	0	0
Público – Guia do Lazer	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	0	0
Público – Guia do Lazer	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111000	0	0
Q Musika	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620	0	0
Rádio Nova	Sandra Matos	sandramatos@radionova.fm	22 6151000	0	0
Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	0	0
Rádiop Comercial		nunomarkl@radiocomercial.clix.pt			
Rádiop Comercial		pedroribeiro@radiocomercial.clix.pt			
RCP		diogobataguas@radioclube.clix.pt			
RCP		manuelbento@radioclube.clix.pt			
Revista I	Revista	revista@ionline.pt	210 434 000	0	0
Revista I	Geral	revista@ionline.pt			
RFM		ana.margarida@rfm.pt			
RFM		paulo.fragoso@rfm.pt			
RR		antonio.freire@rr.pt			
RR		agenda@rr.pt			
RR		zelia.valente@rr.pt			
RTP		elsa.ferreira@rtp.pt			
RTP		victor.hugo@rtp.pt			
RTP		miguel.soares@rtp.pt			
RTP		barbara.silva@rtp.pt			
RTP		susana.guerra@rtp.pt			
RTP		agenda.porto@rtp.pt			
RTV		agenda.informacao@rtv.com.pt			
RTV		carla.fardilha@rtv.com.pt			
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopacheco@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Rita Bertrand	ritabertrand@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Luís Silvestre	luissilvestre@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado + Essencial Sol	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		0	0
Sapo Fama		geral@topfama.pt			
Sapo Fama		rochavieira@topfama.pt			
Sapo Fama		sapofama@topfama.pt			
Sapo Mulher	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Vivian Baumann	vivian.baumann@co.sapo.pt		0	0
Sapo Mulher	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0	0
SIC		vandafrutuoso@sic.pt			
SIC		agenda@sic.pt			
SIC		sicporto@sic.pt			
Só Visto		sovisto@rtp.pt			
Só Visto		joanateles.sovisto@gmail.com			
Só Visto		carlaa@npe.com.pt			
Sol	Susana Branco	susana.branco@sol.pt		0	0
Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Telma Miguel	telma.miguel@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Gonçalo Frota	goncalo.frota@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500		
Sol	Ricardo Nabais	ricardo.nabais@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Sol		margarida.v.silva@sol.pt			
Sol		susana.santos@sol.pt			
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0	0
Tabú	Vítor Rainho	viktor.rainho@sol.pt	213246500	0	0
Time Out	Sónia Morais Santos	geral@timeout.pt	213593100	0	0
TSF		lauranpatricio@gmail.com			
TSF		agenda@tsf.pt			
TV 7 Dias		luis.correia@impala.pt			
TV Guia		pauloabreu@tvguia.cofina.pt			
TV Mais		rlino@impresa.pt			

Slimmy

TV7 Dias / Vip		jorgetlopes@hotmail.com			
TVI		svsilva@tvi.pt			
TVI		lmalves@tvi.pt			
TVI		agenda@tvi.pt			
TVI		agenda.porto@tvi.pt			
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0
Única	Katya Delimbeuf	katyadelimbeuf@gmail.com	21 454 40 00	0	0
Vidas	Vanessa Fidalgo	vanessafidalgo@cmjornal.pt	213185313	0	0
Vidas		vanessafidalgo@cmjornal.pt			
Vidas	Miguel Azevedo	vidas@cmjornal.pt			
VIP	Geral gmail	viprevista@gmail.com	219238100	0	0
VIP		paula.silveira.ramos@impala.pt			
VIP Kids		jose.duarte@impala.pt			
VIP Kids		cristina.ferreira.almeida@impala.pt			
Visão	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	1	4
Visão	Florbela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0	0
Viva Porto!		adviceredacao@mail.telepac.pt			
Weekend – Jornal de Negócios	Agostinho Leite	aleite@mediafin.pt	213180900	0	0
Rádio Nova Era	Miguel Rodrigues				

ILNM Primavera

Cliente: Shopping Cidade do Porto

Acção: I love new me... and my friend's too - Comemore a Primavera! (OCS Femininos quinzenais + semanais)

Dia de Divulgação: 02Mar'10

FUP: 03v + 04Mar'10

Perspectiva de Notícias:

Conta	Nome	E-mail	Telefone	Aberto	Nr. Aberturas
24 Horas	Patrícia Correia Branco	patricia.c.branco@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda.mira@24horas.com.pt	213306400	1	3
Actual	Paula Salgueiro	paulasalgueiro@sic.pt	21 454 40 00	0	0
Actual	Ana Neto	aneto@expresso.pt	21 454 40 00	1	1
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0	0
Ana	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0	0
Bravo	Célia Ramos	celia.ramos@bauer.es	21 383 95 80	0	0
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	2
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Patrícia Pinto	ppinto@impresa.pt	21 469 88 82	0	0
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeir	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Domingo Magazine	Rute Santos	rutesantos@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0	0
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313	0	0
Essencial – Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Expresso	Ana Maria Magalhães	amagalhaes@expresso.impresa.pt	22 605 87 00	0	0
Focus	Fátima Fão	fatima.fao@focus-online.net	219238400	0	0
Fugas – Público	Lucinda Vasconcelos	fugas@publico.pt	226151000	0	0
Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
JN – Viva + / Notícias T	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100	0	0
Lux	Maria José Vieira	mvieira@lux.iol.pt	21 434 91 30	0	0
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	1	1
Maria	Aida Borges	aida.borges@impala.pt	219238100	0	0
Mariana	Manuela Bica	manuelabica@presspeople.pt	214606100	0	0
Notícias Magazine	Catarina Van Uden	cvanuden@netcabo.pt	218440700	0	0
Notícias Sábado	Madalena	ns@noticiassabado.pt	218440700	0	0
Notícias Sábado	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0
Notícias Tv	Catarina Vasques Rito	rito.catarina@gmail.com	217 440 700	0	0
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	1	1
Nova Gente	Lurdes Matos	lurdes.matos@impala.pt	219238100	0	0
Porto Fino	Geral	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0
Programa GPS	Paulo Fragoso	paulo.fragoso@rfm.pt	21 323 92 00	0	0
Programa Roteiro Cultu	Manuela Gomes	manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000	0	0
Programa Roteiro Cultu	Elsa Ferreira	elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000	0	0
Pública	Caros	publica@publico.pt	210 111 186	0	0
Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	1	1
Receitas de Sucesso	Rita Anjos	rita.anjos@presspeople.pt	214 606 113	0	0
Revista J	Rui Jorge Trombinhas	rui.trombinhas@ojogo.pt	21 318 73 90	1	1
Revista J	João Cidra	joao.cidra@ojogo.pt	21 318 73 90	0	0
Revista J	Sofia Ramos Silva	sofia.silva@ojogo.pt	21 318 73 90	0	0
RFM	Ana Margarida Oliveira	ana.margarida@rfm.pt	21 323 92 00	1	1
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Vanda Marques	vandamarques@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopacheco@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0
Segredos de Cozinha	Geral	segredoscozinha@impala.pt	219238033	0	0
Segredos de Cozinha	Cristina Cássio	cristina.cassio@impala.pt	219238033	0	0
Sol	Sara Felizardo	sara.felizardo@sol.pt	213246500	0	0
Sol	Margarida Alexandre	margarida.alexandre@sol.pt	213246533	0	0

ILNM Primavera

Tabú / Sábado	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		1	1
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0	0
TV 7 Dias	Sílvia Mendes	silvia.mendes@impala.pt	219238400	0	0
TV 7 Dias	Filomena Vital	filomena.vital@impala.pt	219238400	0	0
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemenezes@tvguia.cofina.pt	213185200	0	0
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Lígia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03	0	0
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0
Vidas	Geral	vidas@correiomanha.pt	213185313	0	0
Vidas	Geral	cmvidas@correiomanha.pt	213185313	0	0
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91	0	0
VIP	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100	0	0
Visão – Sete	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	0	0
Visão – Sete	Lídia Azevedo	lazevedo@visao.impresa.pt	22 605 87 00	1	3
Visão – Sete	Florbelas Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0	0
24 Horas	Patrícia Correia Branco	patricia.c.branco@24horas.com.pt	213306400	0	0
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda.mira@24horas.com.pt	213306400	1	3
Actual	Paula Salgueiro	paulasalgueiro@sic.pt	21 454 40 00	0	0
Actual	Ana Neto	aneto@expresso.pt	21 454 40 00	1	1
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0	0
Ana	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0	0
Bravo	Célia Ramos	celia.ramos@bauer.es	21 383 95 80	0	0
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	2
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Caras	Patrícia Pinto	ppinto@impresa.pt	21 469 88 82	0	0
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881	0	0
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0	0
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0
Domingo Magazine	Rute Santos	rutesantos@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@correiomanha.pt	213185313	0	0
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0	0
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313	0	0
Essencial – Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213 246 519	0	0
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0
Expresso	Ana Maria Magalhães	amagalhaes@expresso.impresa.pt	22 605 87 00	0	0
Focus	Fátima Fão	fatima.fao@focus-online.net	219238400	0	0
Fugas – Público	Lucinda Vasconcelos	fugas@publico.pt	226151000	0	0
Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0
JN – Viva + / Notícias T	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100	0	0
Lux	Marina Ribeiro	mrbeiro@lux.iol.pt	21 434 91 30	0	0
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	1	1
Maria	Aida Borges	aida.borges@impala.pt	219238100	0	0
Mariana	Manuela Bica	manuelabica@presspeople.pt	214606100	0	0
Notícias Magazine	Catarina Van Uden	cvanuden@netcabo.pt	218440700	0	0
Notícias Sábado	Madalena	ns@noticiassabado.pt	218440700	0	0
Notícias Sábado	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0
Notícias Tv	Catarina Vasques Rito	rito.catarina@gmail.com	217 440 700	0	0
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	1	1
Nova Gente	Lurdes Matos	lurdes.matos@impala.pt	219238100	0	0

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: I Love New Me Dia do Pai (OCS Femininos quinzenais + semanais)
Dia de Divulgação: 17 Fev'10
FUP: 19 + 23Fev'10
Perspectiva de Notícias: Caras, Essencial – Sol, Grande Porto, JN (Viva +), Nova Gente, GPS Sábado, Vidas

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas	Observações
24 Horas	Patrícia Correia Branco	patricia.c.branco@24horas.com.pt	213306400	0	0	A Fernanda recebeu, mas não percebi se fará para o página de produto do 24 Horas.
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda.mira@24horas.com.pt	213306400	1	3	
Actual	Paula Salgueiro	paulasalgueiro@sic.pt	21 454 40 00	0	0	
Actual	Ana Neto	aneto@expresso.pt	21 454 40 00	1	1	
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0	0	
Ana	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0	0	
Bravo	Célia Ramos	celia.ramos@bauer.es	21 383 95 80	0	0	Falei com a Susana Cabaço e disse-me que recebeu e reencaminhou para a pág. Caras sugere... Disse-me que é uma acção muito gira.
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0	0	
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	2	
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1	
Caras	Susana Cabaço	scabaco@caras.impresa.pt	21 469 80 00	1	1	
Caras	Patrícia Pinto	ppinto@impresa.pt	21 469 88 82	0	0	
Caras	Ana Paula Homem	ahomem@caras.impresa.pt	214698881	0	0	Segundo a Rute receberam, mas não adianta se irá usar como sugestão para o dia do pai. Fiquei na dúvida.
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0	0	
Dica da Semana – Lidl	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0	0	
Dica da Semana – Lidl	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0	0	
Domingo Magazine	Rute Santos	rutesantos@correiomanha.pt	213185313	0	0	Falei com a Susana, disse-me que recebeu e reencaminhou para o geral do suplemento.Acha que tem interesse, mas para amanhã ligar para falar com a Margarida Vieira da Silva.
Domingo Magazine	Fernanda Cachão	fcachao@correiomanha.pt	213185313	0	0	
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0	0	
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313	0	0	
Essencial – Sol	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0	0	Mandeí por thunderbird a reforçar novamente. Falei com a Ana Luísa, disse-me que para já não têm nada preparado par o Dia do Pai, mas para lhe reencaminhar o press, para que se fizerem, incluir o I Love New Me.
Essencial – Sol	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213 246 519	0	0	
Essencial – Sol	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0	0	
Expresso	Ana Maria Magalhães	amagalhaes@expresso.impresa.pt	22 605 87 00	0	0	
Focus	Fátima Fão	fatima.fao@focus-online.net	219238400	0	0	Falei com a Sara, disse-me que recebeu e que vai meter na pág. Estilo. Falei com a Maria José, disse-me que não tinha visto, pediu para reencaminhar o press para avaliar se poderias colocar na revista.
Fugas – Público	Lucinda Vasconcelos	fugas@publico.pt	226151000	0	0	
Grande Porto	Ana Luísa Barroso	ana.barroso@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0	
Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0	
Grande Porto	Miguel Ângelo Pinto	miguel.pinto@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0	0	Falei com a Rita Lacerda Tavares, para a pág. "Prazer de Consumir". Ela estava em Milão, mas disse-me para ligar com ela na 4ªfeira, dia 03Março
JN – Viva + / Notícias Tv	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100	0	0	
Lux	Maria José Vieira	mvieira@lux.iol.pt	21 434 91 30	0	0	
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	1	1	
Maria	Aida Borges	aida.borges@impala.pt	219238100	0	0	Falei com a Lurdes, mt simpática, ficou interessada e pediu para lhe reencaminhar o press novamente. Ficou de me mandar e-mail a dizer se tem ou não interesse.
Mariana	Manuela Bica	manuelabica@presspeople.pt	214606100	0	0	
Notícias Magazine	Catarina Van Uden	cvanuden@netcabo.pt	218440700	0	0	
Notícias Sábado	Madalena	ns@noticiassabado.pt	218440700	0	0	
Notícias Sábado	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0	0	Falei com a Ana Ferreira, disse-me para reencaminhar para Maria Antónia Ascensão (Mitó), uma vez que é ela a produtora e será ela a fazer as sugestões para o dia do pai.
Notícias Tv	Catarina Vasques Rito	rito.catarina@gmail.com	217 440 700	0	0	
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	1	1	
Nova Gente	Lurdes Matos	lurdes.matos@impala.pt	219238100	0	0	
Porto Fino	Geral	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0	0	Falei com a Rita Lacerda Tavares, para a pág. "Prazer de Consumir". Ela estava em Milão, mas disse-me para ligar com ela na 4ªfeira, dia 03Março
Programa GPS	Paulo Fragoso	paulo.fragoso@rfm.pt	21 323 92 00	0	0	
Programa Roteiro Cultural – , Manuela Gomes		manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000	0	0	
Programa Roteiro Cultural – , Elsa Ferreira		elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000	0	0	
Pública	Caros	publica@publico.pt	210 111 186	0	0	Falei com a Rita Lacerda Tavares, para a pág. "Prazer de Consumir". Ela estava em Milão, mas disse-me para ligar com ela na 4ªfeira, dia 03Março
Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	1	1	
Receitas de Sucesso	Rita Anjos	rita.anjos@presspeople.pt	214 606 113	0	0	
Revista J	Rui Jorge Trombinhas	ruí.trombinhas@ojogo.pt	21 318 73 90	1	1	
Revista J	João Cidra	joao.cidra@ojogo.pt	21 318 73 90	0	0	Falei com a Ana Ferreira, disse-me para reencaminhar para Maria Antónia Ascensão (Mitó), uma vez que é ela a produtora e será ela a fazer as sugestões para o dia do pai.
Revista J	Sofia Ramos Silva	sofia.silva@ojogo.pt	21 318 73 90	0	0	
RFM	Ana Margarida Oliveira	ana.margarida@rfm.pt	21 323 92 00	1	1	
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0	
Sábado	Vanda Marques	vandamarques@sabado.cofina.pt	210126500	0	0	Falei com a Ana Ferreira, disse-me para reencaminhar para Maria Antónia Ascensão (Mitó), uma vez que é ela a produtora e será ela a fazer as sugestões para o dia do pai.
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopacheco@sabado.cofina.pt	210126500	0	0	
Sábado	Catarina Gonçalves	catarina@sabado.cofina.pt	210126500	0	0	
Segredos de Cozinha	Geral	segredoscozinha@impala.pt	219238033	0	0	
Segredos de Cozinha	Cristina Cássio	cristina.cassio@impala.pt	219238033	0	0	Direccionar para o Essencial.
Sol	Sara Felizardo	sara.felizardo@sol.pt	213246500	0	0	
Sol	Margarida Alexandre	margarida.alexandre@sol.pt	213246533	0	0	
Tabú / Sábado	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		1	1	
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0	0	Recebeu, mas ainda é cedo para dizer se poderá incluir, estava preparar a edição de 04Março

I Love New Me Dia do Pai

TV 7 Dias	Sílvia Mendes	silvia.mendes@impala.pt	219238400	0	0	A Filomena não estava e falei com a Marta, disse-me que se recorda da Filomena ter falado da acção, mas não sabe que destino darão ao press release. Pedeu para ligar amanhã – 4f.
TV 7 Dias	Filomena Vital	filomena.vital@impala.pt	219238400	0	0	
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemenezes@tvguia.cofina.pt	213185200	0	0	
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03	0	0	Falei com a Lúgia, disse-me que não se recorda de ter visto o press, mas que já estão a receber várias sugestões para o Dia do Pai. Pedeu para lhe voltar a enviar, poderá cair nas sugestões que irão dar aos leitores.
TV Mais	Lúgia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0	
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03	0	0	
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03	0	0	
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0	0	
Vidas	Geral	vidas@correiomanha.pt	213185313	0	0	Falei com Rute Santos, disse-me que não viu o e-amil, para lhe reencaminhar novamente, apesar de ainda ser umj pouco cedo para sugestões para o dia do pai. ATENÇÃO – mudarem os e-mails do correio da manhã, agora é @cmjornal.pt
Vidas	Geral	cmvidas@correiomanha.pt	213185313	0	0	
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91	0	0	
VIP	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100	0	0	Falei com Ana Santos, disse-me que não viu e deu-me um e-mail gmail da revista, uma vez que o servidor deles por vezes não aguenta. Mostrou interesse na acção.
Visão – Sete	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	0	0	
Visão – Sete	Lídia Azevedo	lazevedo@visao.impresa.pt	22 605 87 00	1	3	
Visão – Sete	Florbela Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0	0	Receberam, mas não percebi se irá ser uma das sugestões para o dia do pai, mas o press está com elas.
Canela & Hortelã	Elsa Furtado					

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: I Love New Me Dia da Mae (OCS Femininos Mensais)
Dia de Divulgação: 17 Fev'10
FUP: 18 + 19Fev'10
Perspectivas de Notícias: Activa, Máxima, Vida Saudável, Zen Energy, Saber Viver/Prevenir, Luxos Time

Sairá notícia
 Em agenda

Conta	Nome	Email	Telefone	Aberto?	Nº de aberturas
Activa	Cintia Sakellarides	csakellarides@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0	0
Activa	Rosária Barreto	rbarreto@activa.impresa.pt	214168871	0	0
Activa	Margarida Figueiredo	mfigueiredo@activa.impresa.pt	214698871	0	0
Activa	Catarina Fonseca	cfonseca@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	2
Activa	Eugénia Serrasqueiro	gserrasqueiro@activa.impresa.pt	214698871	1	2
Activa	Sofia Martinho	smartinho@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	1
Activa	Cristina Tavares Correia	accorreia@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	1
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	1
Arte Nova	Palmira Simões	redacao@tuttireveditorial.com	219666880	0	0
Bebé D' Hoje	Sofia Henriques	shenriques@motorpress.pt	214154500	0	0
Bebé D' Hoje	Helena Gatinho	hgatinho@motorpress.pt	214154500	0	0
Blitz	Lia Pereira	liap@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz	Luís Guerra	lguerra@blitz.pt	21 454 43 01	0	0
Blitz	Mário Rui Vieira	mvieira@blitz.pt	21 454 43 01	1	2
Blue Travel	Patrícia Cabral	pcabral@blue.com.pt	217203340	0	0
Bons Vicius	Andreia Ferreira	andreia.ferreira@bonsvicius.com	234484137	1	1
Bons Vicius	Víctor Tavares	victor.tavares@bonsvicius.com	234484137	0	0
Casa & Jardim	Suzana Cabral de Mello	suzana.mello@casajardim.net	21 325 9019	0	0
Casa Cláudia	Ana Jorge	ajorge@casa.impresa.pt	214698893	0	0
Casa Cláudia	Petra Alves	palves@edimpresa.pt	214698895	0	0
Casa Cláudia / Arquitectura &	Carla Monteiro	cmonteiro@edimpresa.pt	21 469 80 00	0	0
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite	arleite@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	1	2
Cosmopolitan	Maria Serina	mserina@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	0	0
Cosmopolitan	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	214698815	1	3
Cosmopolitan	Luísa Machado	lmachado@cosmo.impresa.pt	214698815	0	0
Cozinha de Sucesso	Geral	cozinhasucesso@presspeople.pt	214 606 100	0	0
Cozinha Saudável / Super Be	Ana Madureira	anamadureira@represe.pt	217543140	0	0
Cozinha Saudável / Super Be	Ana Madureira	anamadureira@represe.pt	217543140	0	0
Cozinhar sem stress	Clara Campos	clara.campos@impala.pt	219 238 033	0	0
Cozinhar sem stress	Graça Morais	gmorais@impala.pt	219238033	0	0
Cozinhar sem stress	Geral	cozinharsemstress@impala.pt	219 238 033	0	0
Cozinhar sem stress	Olívia Magalhães	olivia.magalhaes@impala.pt	219 238 033	0	0
Difmag	Pedro Figueiredo	ppfigueiredo@difmag.com	21 32 25 727	0	0
Difmag	Filipa Penteado	filipa@difmag.com	21 32 25 727	0	0
Elite – Negócios & Lifestyle	Carla Gonçalves de Almeida	calmeida@eliterevista.com	214 024 272	0	0
Elite – Negócios & Lifestyle	Simone Costa Carvalho	scarvalho@eliterevista.com	214 024 272	0	0
Elle	Marta Pablo	marta-pablo@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0	0
Elle	Fátima Cotta	fatima-cotta@rbarevistas.pt	213164205	0	0
Elle	Sandra Gato	sandra-gato@rbarevistas.pt	213164200	0	0
Elle	Maria Rodrigues	maria-rodrigues@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0	0
Evasões	Miguel Silva	mferreira.silva@gmail.com	218440700	0	0
Evasões	Ana Carla Gonçalves	ana.carla@ci-media.pt	218 440 700	0	0
Evasões	Cláudia Duarte	claudia_bduarte@hotmail.com	218440700	0	0
Evasões	Mónica Franco	mfranco@evasoes.com.pt	218440700	0	0
Exame	Sandra Oliveira	soliveira@exame.impresa.pt	21 469 80 00	0	0
Exame	Sandra Oliveira	soliveira@exame.impresa.pt	21 469 80 00	0	0
Executive Helath and Wellness	Margarida Santana Lopes	margarida.santanalopes@executivehw.com	219247670	0	0
FHM	Basílio Santos	bcsantos@fhm.impresa.pt	214698928	0	0
FHM	Manuel Damião	mdamiao@fhm.impresa.pt	214698795	0	0
Gente Jovem	Sofia Carmo	sofia.carmo@storiesepapers.pt	214344500	0	0
Glamours Woman	Isabel Prates	isabelprates@ibericapress.com		1	1
Glamours Woman	Nuno Duarte	nunoduarte@ibericapress.com	211 922 348/9/50	0	0
GQ	Miguel Szymanski	miguelszymanski@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Domingos Amaral	domingosamaral@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Bruno Lobo	brunolobo@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Leonor Patrone	leonorpatrone@gq.cofina.pt	213309400	0	0

GQ	Gabriela Pinheiro	gabrielapinheiro@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Áureo Soares	aureosoares@gq.cofina.pt	213309400	0	0
Happy Woman	Isa Barão	isa.barao@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Carla Novo	carla.novo@baleskapress.pt	213103370	1	1
Happy Woman	Carla Ramos	carla.ramos@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Catarina Mendes	catarina.mendes@baleskapress.pt	213103370	0	0
Homem Magazine	Cláudia Baptista	claudia.baptista@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	0
Homem Magazine	Dora Medeiro	dora.medeiro@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	0
Homem Magazine	Eduardo Fortunato de Almeida, Jr.	eduardo.jr@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	0
Linhas & Pontos	Regina Ribeiro	regina.ribeiro@impala.pt	219238115	0	0
Lux Woman	Marta Braga	mgbraga@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1	1
Lux Woman	Helena Pestana	hpestana@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1	1
Lux Woman	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1	1
Lux Woman	Helena Pereira	hpereira@luxwoman.iol.pt	214349153	0	0
Luxos Time	Ana Anes	anaanes@sapo.pt	213185313	0	0
Luxos Time	Tiago Galvão Teles	tiagogt@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxos Time	Filipa Galvão	fgalvao@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxos Time	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt	213 303 330	0	0
Luxury & Glamour	Bruna Raposo	bruna.raposo@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxury & Glamour	Paula Martin	paula.martin@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxury & Glamour	Pedro Silva	pedro.silva@presscoast.com.pt	21 402 55 15	1	6
Luxury & Glamour	Joana Serra	redacao@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Mãe Ideal	Pato e Silva (Carlos Filipe)	geral.maeideal@gmail.com	219959510	0	0
Mãe Ideal / Bebê Saúde	Isabel Santos	dir.geral@promercado.pt	219959510	0	0
Magnética Magazine	Sofia Correia	sofiac@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Magazine	Geral	info@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Magazine	Ana Catarina Pereira	catarinap@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Marketeer	Maria João Vieira	maria.joao@multipublicacoes.pt	21 012 3400	0	0
Marketeer	Catarina Alfaia	catarina.alfaia@multipublicacoes.pt	21 012 34 40	1	1
Maxima	Helena Assédio	helenassedio@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxima	Paula Sousa	paulasousa@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxima	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	1	8
Maxima	Júlia Serrão	juliaserrao@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Maxima	Lurdes Ferreira	lurdesferreira@maxima.cofina.pt	21 330 9409	0	0
Máxima	Marina Sousa	marinadsousa@gmail.com	213309406	0	0
Maxima Interiores	Carla Macedo	carlamacedo@minteriores.cofina.pt	21 330 94 45	0	0
Máxima Interiores	Cristina Belo	cristinabelo@minteriores.cofina.pt	213309400	0	0
Maxmen	Isabel Gonçalves	igoncalves@maxmen.iol.pt	214349101	1	1
Maxmen	Tiago Beato	tbeato@maxmen.iol.pt	214349101	0	0
Mulher Moderna na Cozinha	Joana Reis	joana.reis@impala.pt	219238033	1	1
Mulher Moderna na Cozinha	Ana Almeida	ana.almeida@impala.pt	219238033	0	0
Mulher Moderna na Cozinha	Geral	mmc@impala.pt	219238033	0	0
Must	Fernando Sobral	fsobral@negocios.pt	213180900	0	0
Must	Fernando Sobral	fsobral@negocios.pt	213180900	0	0
Notícias Magazine	Rita Lacerda Tavares	prazer.consumir@gmail.com	218440700	0	0
Notícias Magazine	Sofia Barrocas	sofia.v.barrocas@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0	0
Nova Gente	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238115	0	0
Nova Gente Decoração	Gabriela Paiva	gabriela.paiva@impala.pt	219 238 033	0	0
Nova Gente Decoração	Carla Rodrigues	carla.rodrigues@impala.pt	219238065	0	0
O Quê	Agenda	geral@oq.com.pt	213622659	0	0
Pais & Filhos	Maria Jorge Costa	mariajcosta@motorpress.pt	214154500	1	1
Pais & Filhos	Maria José Costa	mjcosta@motorpress.pt	214154500	0	0
Pais & Filhos	Patrícia Lamúrias	plamurias@motorpress.pt	214154500	0	0
Playboy	João Araújo	joao.araujo@frestacom.us	212 413 330		
Relance	Ana Figueiredo	ana@relance.com.pt	213 278 580	0	0
Relance	Cláudia Gavinho	claudia@relance.com.pt	213 278 580	1	1

I LOve New Me Dia da Mãe

Relance	Miguel Luís	miguel@relance.com.pt	213 278 580	0	0
Relance	Anabela Becho	anabela@relance.com.pt	213 278 580	1	1
Relance	Isabel Branco	isabelbranco2@sapo.pt	213 278 580	0	0
Saber Viver / Prevenir	Fernanda Soares	fsoares@entusiasmomedia.pt	213 804 010	0	0
Saber Viver / Prevenir	Madalena Alçada Baptista	madalenabaptista@entusiasmomedia.pt	213 804 010	0	0
Saúde e Bem Estar / Super Bebés	Francisco Duarte	franciscoduarte@represe.pt	217543140	1	1
Seleções Reader Digest	José Cruz	jose.cruz@seleccoes.pt	213810113	0	0
Sport Life	Isabel Pinto da Costa	icosta@motorpress.pt	214154500	0	0
Sport Life	Geral	revistasportlife@gmail.com	214154500	0	0
Super Bebés	Carolina Morgado	superbebes@represe.pt	217543140	1	1
Vida Saudável	Vânia Penedo	vaniapenedo@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	1	1
Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0	0
Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0	0
Viva Porto	Redacção	adviceredacao@mail.telepac.pt	22 339 47 50	0	0
Viva Porto!	Geral	adviceporto@mail.telepac.pt	22 339 47 50	0	0
Vogue	Ana Trancoso	anatrancoso@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Vogue	Ana Campos	anacampos@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Vogue	Fátima Ferreira	fatimaferreira@vogue.cofina.pt	213185298	0	0
Vogue	Rita Martins	ritamartins@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Vogue	Patrícia Barnabé	patriciabarnabe@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Zen Energy	Tânia Martins	t.martins@joeli.pt	213805039	1	1
Caixa Woman	por thunderbird				
Fora de Série	por thunderbird				
M Magazine	por thunderbird				

ILNM Verao

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Ação: I love new me... and you? (Moda Verão) - Summertime!
Dia de Divulgação: 22 Março 2010
OCs: Mensais Moda
FUP: A partir de 22 de Março 2010
Perspectiva de Notícias:

OCs	Jornalista	E-mail	Contacto	Aberto?	Nº de aberturas
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	2
Activa	Cristina Tavares Correia	accorreia@activa.impresa.pt	21 469 88 73	1	1
Activa	Rosária Barreto	rbarreto@activa.impresa.pt	214168871	0	0
Activa	Margarida Figueiredo	mfigueiredo@activa.impresa.pt	214698871	0	0
Activa	Cintia Sakellarides	csakellarides@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0	0
Ana Anes	Ana Anes	anaanes@sapo.pt	213185313	0	0
Caras Decoração	Teresa Mafalda	tmafalda@caras.impresa.pt	214698293	1	1
Caras Decoração	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	214698293	1	1
Caras Decoração	Esmeralda Costa	ecosta@caras.impresa.pt	214698293	1	4
Caras Decoração	Patrícia Rocha	psrocha@caras.impresa.pt	214698293	0	0
Casa Cláudia	Ana Jorge	aijorge@casa.impresa.pt	214698893	0	0
Cosmopolitan	Maria Serina	mserina@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	1	1
Cosmopolitan	Ana Rocha Leite	arleite@cosmo.impresa.pt	21 469 80 00	0	0
Cosmopolitan	Sofia Reis	sreis@cosmo.impresa.pt	214698815	0	0
Cosmopolitan	Luísa Machado	lmachado@cosmo.impresa.pt	214698815	0	0
Difmag	Pedro Figueiredo	ppfigueiredo@difmag.com	21 32 25 727	0	0
Elle	Sandra Gato	sandra-gato@rbarevistas.pt	213164200	1	1
Elle	Marta Pablo	marta-pablo@rbarevistas.pt	21 316 42 00	1	1
Elle	Fátima Cotta	fatima-cotta@rbarevistas.pt	213164205	0	0
Elle	Maria Rodrigues	maria-rodrigues@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0	0
Evasões	Miguel Silva	mferreira.silva@gmail.com	218440700	0	0
FHM	Basílio Santos	bcsantos@fhm.impresa.pt	214698928	0	0
Ganhar	Rute Sousa Vasco	rute.vasco@ideiasrevistas.pt	213145311/66/67	0	0
Gente Jovem	Sofia Carmo	sofia.carmo@storiesepapers.pt	214344500	0	0
Glamorous Woman	Isabel Prates	isabelprates@ibericapress.com	211 922 348/9/50	0	0
Glamorous Woman	Nuno Duarte	nunoduarte@ibericapress.com		0	0
GQ	Leonor Patrone	leonorpatrone@gq.cofina.pt	213309400	1	1
GQ	Gabriela Pinheiro	gabrielapinheiro@gq.cofina.pt	213540410	0	0
GQ	Domingos Amaral	domingosamaral@gq.cofina.pt	213540410	0	0

ILNM Verao

Happy Woman	Carla Ramos	carla.ramos@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Catarina Mendes	catarina.mendes@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Carla Novo	carla.novo@baleskapress.pt	213103370	0	0
Happy Woman	Isa Barão	isa.barao@baleskapress.pt	213103370	0	0
Homem Magazine	Eduardo Fortunato de Almeida, Jr.	eduardo.jr@homemmagazine.com	21 342 12 42	0	0
Homem Magazine	Dora Medeiro	doratroncao@hotmail.com	21 342 12 42	0	0
Homem Magazine House Traders	Cláudia Baptista Cátia Fernandes	cffb58@hotmail.com	21 342 12 42	0	0
Lux Woman	Ana Paula Pires	appires@luxwoman.iol.pt	21 434 91 49	1	1
Lux Woman	Helena Pereira	hpereira@luxwoman.iol.pt	214349153	0	0
Luxos Time	Filipa Galvão	fgalvao@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxos Time	Cátia Matos	cmatos@matchscore.pt	213 303 330	0	0
Luxos Time	Tiago Galvão Teles	tiagogt@matchscore.pt	213303330	0	0
Luxury and Glamorous	Paula Martin	paula.martin@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Luxury and Glamorous	Pedro Silva	pedro.silva@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0	0
Magnética Mazine	Ana Catarina Pereira	catarinap@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Mazine	Geral	info@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Magnética Mazine	Sofia Correia	sofiac@magneticamagazine.com	21 096 69 39	0	0
Máxima	Helena Assédio	helenassedio@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Máxima	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.pt	213309400	0	0
Máxima	Marina Sousa	marinadsousa@gmail.com	213309406	0	0
Máxima Interiores	Carla Macedo	carlamacedo@minteriores.cofina.pt	21 330 94 45	1	1
Máxima Interiores	Cristina Belo	cristinabelo@minteriores.cofina.pt	213309400	0	0
Maxmen	Isabel Gonçalves	igoncalves@maxmen.iol.pt	214349101	1	1
Must	Fernando Sobral	fsobral@negocios.pt	213180900	0	0
Nova Gente Decoração	Carla Rodrigues	carla.rodrigues@impala.pt	219238065	0	0
O que?	Agenda	geral@oq.com.pt	213622659	0	0
Playboy	João Araújo	joao.araujo@frestacom.us	212 413 330	0	0
Prevenir/Saber Viver	Madalena Alçada Baptista	madalenabaptista@entusiasmo media.pt	213 804 010	1	2
Prevenir/Saber Viver	Fernanda Soares	fsoares@entusiasmomedia.pt	213 804 010	0	0
Relance	Miguel Luís	miguel@relance.com.pt	213 278 580	0	0
SportLife	Isabel Pinto da Costa	icosta@motorpress.pt	214154500	1	1
SportLife	Geral	revistasportlife@gmail.com	214154500	0	0
Vida Saudável	Vânia Penedo	vaniapenedo@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	1	4

ILNM Verao

Vida Saudável	Sara Cunha Ferreira	saraferreira@vidasaudavel.com.pt	21 754 31 59	0	0
Vogue	Ana Campos	anacampos@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Vogue	Patrícia Barnabé	patriciabarnabe@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Vogue	Ana Trancoso	anatrancoso@vogue.cofina.pt	213309400	0	0
Zen Energy	Tânia Martins	t.martins@joeli.pt	213805039	1	4

ILNM Dia da Crianca

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: I love new me... and you? (Dia da Criança) Fashion Kids
Dia de Divulgação: 22 Março 2010
OCS: Mensais Infantis
FUP: A partir de 22 de Março 2010
Perspectiva de Notícias: Be 4 Kids

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas
Activa	Eugénia Serrasqueiro	gserrasqueiro@activa.impresa.pt	214698871	1
Activa	Gisela Henriques	ghenriques@activa.impresa.pt	21 469 88 73	7
Activa	Cintia Sakellarides	csakellarides@activa.impresa.pt	21 469 88 73	0
Barbie	Teresa Pais	tpais@edimpresa.pt	21 469 80 00	0
Be4Kids	Maria João Campos	mariajoao@beproofit.pt	219 198 210	1
Be4Kids	Alexandra Lança	alexandralanca@beproofit.pt	219 198 210	0
Bebé D'Hoje	Sofia Henriques	shenriques@motorpress.pt	214154500	3
Bebé D'Hoje	Helena Gatinho	hgatinho@motorpress.pt	214154500	0
Bons Vicius	Andreia Ferreira	andreia.ferreira@bonsvicius.com	234484137	0
Bons Vicius	Victor Tavares	victor.tavares@bonsvicius.com	234484137	0
Coisas de Criança	Palmira Simões	redacao@tuttireveditorial.com	219666880	0
Elle	Maria Rodrigues	maria-rodrigues@rbarevistas.pt	21 316 42 00	0
Giggle	Redacção	redacao@giggle.pt	213 903 517 /	3
Giggle	Susana Gomes	susana.gomes@giggle.pt	213 903 517 /	1
Giggle	Carolina Teixeira Mota	carolina.t.mota@giggle.pt	213 903 517 /	0
Impala	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238115	0
Linhas e Pontos	Regina Ribeiro	regina.ribeiro@impala.pt	219238115	0
Lux Woman	Helena Pereira	hpereira@luxwoman.iol.pt	214349153	0

ILNM Dia da Crianca

Luxury and Glamorous	Joana Serra	redacao@presscoast.com.pt	21 402 55 15	0
Mãe Ideal	Pato e Silva	geral.maeideal@gmail.com	219959510	1
Mãe Ideal	Isabel Santos	dir.geral@promercado.pt	219959510	1
Mãe Ideal	Felipe Santos	geral.maeideal@gmail.com	219959510	0
Pais e Filhos	Agenda	paisefilhos@motorpress.pt	214 154 584	1
Pais e Filhos	Maria Jorge Costa	mariajcosta@motorpress.pt	214154500	1
Pais e Filhos	Patrícia Lamúrias	plamurias@motorpress.pt	214154500	0
Pais e Filhos	Maria José Costa	mjcosta@motorpress.pt	214154500	0
Pais e Filhos	Elsa Páscoa	epascoa@motorpress.pt	214 154 584	0
Pais e Filhos	Maria João Amorim	mamorim@motorpress.pt	214 154 584	0
Pais e Filhos	Teresa Carvalho	tcarvalho@motorpress.pt	214 154 584	0
Superbebés	Carolina Morgado	superbebes@represe.pt	217543140	0
Superbebés	Ana Madureira	anamadureira@represe.pt	217543140	0
Superbebés	Francisco Duarte	franciscoduarte@represe.pt	217543140	0
VIP Kids	Alberto Miranda	alberto.miranda@impala.pt	219238100	1
VIP Kids	José Duarte	jose.duarte@impala.pt	219238100	0
Visão Júnior	Agenda	visaojunior@edimpresa.pt	214698700	1
Visão Júnior	Joana Fillol	jfillol@edimpresa.pt	214698700	0

ILNM Dia da Mae (Semanais)

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: I love new me... and you? (Dia da Mãe) I love my new mom...
Dia de Divulgação: 29 Março 2010
OCS: Semanais
FUP:
Perspectiva de Notícias:

OCS	Jornalista	E-mail	Contacto	Nº de Aberturas
24 Horas	Ana Almeida	aalmeida@24horas.com.pt	213306400	0
24 Horas	Ana Carreteiro	ana.m.carreteiro@24horas.com.pt	213306400	0
24 Horas	Fernanda Mira	fernanda.mira@24horas.com.pt	213306400	0
24 Horas	Patrícia Correira Branco	patricia.c.branco@24horas.com.pt	213306400	0
Ana	Geral	ana@impala.pt	219238100	0
Ana	Sandra Pereira	sandra.pereira@impala.pt	219238100	0
Ana	Sandra Ferreira	sandra.ferreira@impala.pt	219238100	0
Caras	Márcia Nascimento	mnascimento@caras.impresa.pt	21 469 80 00	2
Caras	Joana Brandão	joanacaras@gmail.com	228347520	0
Caras	Cristiana Rodrigues	crodrigues@caras.impresa.pt	214698881	0
Caras	Ana Oliveira	aioliveira@caras.impresa.pt	214698881	0
Cozinha Tradicional	Rita Anjos	rita.anjos@presspeople.pt	214 606 113	0
Correio Vidas	Geral	vidas@cmjornal.pt	213185313	0
Dica da Semana	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0
Domingo Magazine	Rute Santos	rutesantos@correiomanha.pt	213185313	0
Domingo Magazine	Helena Viegas	mulheresdomingo@gmail.com	213185313	0
Flash	Maria João Pinheiro	pinheiro.mariajoao@gmail.com		0
Flash	Luísa Jeremias	luisajeremias@revistas.cofina.pt	213185200	0
Flash	Rita Marques	ritamarques@flash.cofina.pt	213185287	0
Fugas	Lucinda Vasconcelos	fugas@publico.pt	226151000	0
Impala	Manuela Costa	manuela.costa@impala.pt	219238130	2

ILNM Dia da Mae (Semanais)

Impala	Virgínia Esteves	virginia.esteves@impala.pt	219238158	0
JN	Sara Oliveira	sara.p.oliveira@jn.pt	222096100	0
Lux	Marina Ribeiro	mribeiro@lux.iol.pt	214369450	3
Lux	Maria José Vieira	mvieira@lux.iol.pt	21 434 91 30	0
Lux	Felipa Saraiva	fsaraiva@lux.iol.pt	214369450	0
Maria	Geral	maria@impala.pt	219238100	1
Maria	Anabela Colaço	anabela.colaco@impala.pt	219238100	0
Maria	Aida Borges	aida.borges@impala.pt	219238100	0
Mariana	Manuela Bica	manuelabica@presspeople.pt	214606100	0
Notícias TV	Tiago Guilherme	tiagoguilherme@dn.pt	21 318 75 00	2
Nova Gente	Lurdes Matos	lurdes.matos@impala.pt	219238100	0
Nova Gente	Magda Penas	magda.penas@impala.pt	219238100	0
Nova Gente	Diana Wong Cascalho	diana.wong@impala.pt	219238100	0
Nova Gente	Beatriz André	beatriz.andre@impala.pt	219238130	0
NS	Angela Teixeira	angelateixeira@n-atitudes.com	22 834 75 27	6
NS	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0
Outlook	Isabel Lucas	imlucas@economicasgps.com	21 323 69 00	0
Porto Canal	Geral	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	0
Pública	Maria Antónia Ascensão	mito@publico.pt	210 111 186	0
Revista J	Sofia Ramos Silva	sofia.silva@ojogo.pt	21 318 73 90	0
Revista J	Rui Jorge Trombinhas	rui.trombinhas@ojogo.pt	21 318 73 90	0
Revista J	João Cidra	joao.cidra@ojogo.pt	21 318 73 90	0
Segredos de Cozinha	Geral	segredoscozinha@impala.pt	219238033	1
Segredos de Cozinha	Graça Morais	gmorais@impala.pt	219238033	0

ILNM Dia da Mae (Semanais)

Semanário Grande Porto	Ana Caridade	ana.caridade@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	1
Sol	Maria Francisca Seabra	francisca.seabra@sol.pt	213246500	2
TV 7 Dias	Filomena Vital	filomena.vital@impala.pt	219238400	0
TV Guia	Eunice Meneses	eunicemenezes@tvguia.cofina.pt	213185200	0
TV Mais	Paula Barroso	pbarroso@impresa.pt	21 469 8831	2
TV Mais	Rita Sena Lino	rlino@impresa.pt	21 469 80 63	5
TV Mais	Lígia Ferreira	lferreira@impresa.pt	21 469 80 03	0
TV Mais	Teresa Lucas	tlucas@impresa.pt	21 469 80 63	0
TV Mais	Rita Santos	arsantos@impresa.pt	21 469 80 63	0
TV Mais	Adelaide Correia	macorreia@impresa.pt	21 469 80 03	0
TV Mais	Sandra Cerqueira	scerqueira@impresa.pt	21 469 80 03	0
TV Mais	Carla Martins Costa	cmcosta@impresa.pt	21 469 80 03	0
VIP	Cristina Cássio	cristina.cassio@impala.pt	219238033	0
VIP	José Lúcio Duarte	jose.duarte@impala.pt	219238100	0
VIP	Ana Santos	ana.santos@impala.pt	21 923 81 91	0
VIP	Nuno Calado Costa	nuno.costa@impala.pt	219238100	0
VIP	Ana Murcho	ana.murcho@impala.pt	219238100	0
VIP	Micaela Neves	micaela.neves@impala.pt	219238100	0
VIP	Carla Simone Costa	carla.simone@impala.pt	219238100	0

Ciclo de Jazz

Cliente: Shopping Cidade do Porto
Acção: I love new me... and you? (Dia da Mãe) I love my new mom...
Dia de Divulgação: 29 Março 2010
OCS: Semanais
FUP:
Perspectiva de Notícias: Viva Porto!, Blog And this is reality, Rádio Comercial, Rádio Nova,

OCS	Nome	Email	Telefone	Nº de aberturas
24 Horas	Sofia Fonseca	sofia.fonseca@24horas.com.pt	213306400	0
24 Horas	Susete Henriques	susete.henriques@24horas.com.pt	213306400	0
Antena 2	Agenda	rdp.antena2@rtp.pt	213 820 000	0
Antena 3	Jorge Botas	jorge.botas@rtp.pt	213 820 000	0
Antena3	Manuela Gomes	manuela.gomes@rtp.pt	213 820 000	0
Antena3	Alexandra Coelho	alexandra.coelho@ext.rtp.pt	213 820 000	0
Audio e Cinema em Casa	Geral	geral@audio.online.pt	21 319 06 50	3
Blitz	Luís Guerra	lguerra@blitz.pt	21 454 43 01	1
Blitz	Miguel Francisco Cadete	mcadete@blitz.pt	21 454 43 01	0
Blitz	Lia Pereira	liap@blitz.pt	21 454 43 01	0
Blog and This is Reality	Tiago da Costa Miranda	andthisisreality@gmail.com		4
Canela e Hortelã	Antónia Barroso	antoniabarroso@canelaehortela.com		0
Canela e Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@canelaehortela.com		0
Canela e Hortelã	Elsa Furtado	elsafurtado@gmail.com		0
Correio da Manhã	Sofia Rato	sofiarato@correiomanha.pt	213185313	0
Correio da Manhã	Rui Pedro Vieira	ruipedrovieira@cmjornal.pt	213185200	0
Correio da Manhã	Cultura	espectaculos@cmjornal.pt	213185200	0
Correio Vidas	Miguel Azevedo	miguelazevedo@cmjornal.pt	213185313	0
Destak	Filipa Estrela	festrela@destak.pt	21 416 92 10	0
Destak	Mafalda Van Uden	muden@destak.pt		0
Diário de Aveiro	Carlos Araújo	carlosreisaraujo@gmail.com	234 000031	0
Diário de Notícias	Paula Brito	pbrito@dn.pt	213 187 500	0
Diário de Notícias	Albano Matos	amatos@dn.pt	213 187 500	0
Dica da Semana	Catarina Santiago Cerdeira	catarina.cerdeira@lidl.pt	219 10 20 19	0
Dica da Semana	Nuno Cunha	nuno.cunha@lidl.pt	219 10 20 19	0
Domingo Magazine	Agenda	revistadomingo@correiomanha.pt	213185313	0
Expresso	Redacção	actual@expresso.pt	21 454 40 00	0
Expresso	António Guerreiro	aguerreiro@expresso.pt	21 454 40 00	0

		Ciclo de Jazz		
Expresso	Luísa Meireles	lmeireles@expresso.pt	21 454 40 00	0
Expresso	Cristina Peres	cperes@expresso.pt	21 454 40 00	0
Expresso	Mafalda Avelar	mafalda@sapo.pt	21 454 40 00	0
Fábrica de Conteúdos	Andreia Oliveira	andrea.oliveira@fabricadeconteudo s.com		0
Fábrica de Conteúdos	Ana Rita Nunes	ana.nunes@fabricadeconteudos.co m		0
Guia da Noite	Caros	guiadanoite@guiadanoite.net	21 343 22 52	1
Guia da Noite	Fernanda Borba	redacao@guiadanoite.net	21 343 22 52	2
Hard Música	Geral	geral@hardmusica.pt	210 117 790	0
Hard Música	Geral	coimbra@hardmusica.pt		0
I	Mais	mais@ionline.pt	210 434 000	0
I	Clara Silva	clara.silva@ionline.pt	210 434 000	0
IOL Música	Cátia Soares	cssoares@mediacapital.pt	21 434 75 65	0
IOL Música	Sara Ribeiro	spribeiro@mediacapital.pt	21 434 75 65	0
IOL Música	Agenda Concertos	info@sercultur.com	21 434 75 65	0
IOL Música	João Carneiro da Silva	jsilva@mediacapital.pt	214346338	0
IOL Música	Geral	iolmusica@iol.pt	21 434 75 65	0
Ipsilon	Agenda	ipsilon@publico.pt		0
Jornal de Letras	José Carlos Vasconcelos	jcvasconcelos@edimpresa.pt	21 469 80 71	0
Jornal de Notícias	Agenda Cultura	cultura@jn.pt	222096100	1
Jornal de Notícias	Susana Ribeiro	susanatribeiro@gmail.com	222096100	1
Jornal de Notícias	Cláudia Luís	claudia.l.felgueiras@jn.pt		0
Jornal de Notícias	Helena Teixeira Silva	helenasilva.t@gmail.com	22 209 61 11	0
Jornal de Notícias	Emanuel Carneiro	emanuel@jn.pt	222096100	0
Jornal de Notícias	Helena Teixeira Silva	helenasilva@jn.pt	22 209 61 11	0
Jornalismo Porto Net	Ricardo Alves	oquartoescuro@gmail.com	220 408 406	0
Jornalismo Porto Net	Liliana Lopes	ljcc05054@icom.up.pt	223 393 666	0
l+Arte	Paula Brito	pbrito@entusiasmomedia.pt	213 804 010	1
Máxima Online	Mariza Figueiredo	marizafigueiredo@maxima.cofina.p t	213309400	0
MSN	Agenda	geral@sentedodasletras.com	210 994 717	0
MTV	Susana Carteiro	carteiro.susana@mtvne.com	211 206 600	0
Mulher Sapo	Vivian Baumann	vivian.baumann@co.sapo.pt		2

Ciclo de Jazz

Mulher Sapo	Redacção	editorial@mulher.sapo.pt		0
Mulher Sapo	Sónia Dias	sonia.s.dias@co.sapo.pt		0
Notícias Magazine	Cláudia Moura	claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0
Notícias Magazine	Ricardo J. Rodrigues	claudia.l.moura@noticiasmagazine.com.pt	218440700	0
Notícias TV	Tiago Guilherme	tiagoguilherme@dn.pt	21 318 75 00	0
NS	Geral	in@ci-media.pt	218440700	0
O Primeiro de Janeiro	Isabel Pinto	isabel.pinto@oprimeirodejaneiro.pt	22 402 82 43	0
O Que	Agenda	geral@oq.com.pt	213622659	0
Oje	Sandra Pereira	spereira@oje.pt	21 792 20 84	1
P2	P2 Cultura	p2@publico.pt	210 111 000	0
P2	Isabel Salema P2	isalema@publico.pt	210 111 000	0
P2	Lucinda Canelas P2	lucinda.canelas@publico.pt	210 111 000	0
Passa Por Aqui	Geral	mailparaaqui@passaporaqui.com		0
Porto Canal	Agenda	portofino@portocanal.pt	22 953 85 25/6/7	1
Público	Ana Mendes	atmendes@publico.pt	226151000	6
Público	Inês Nadais	inadais@publico.pt	226151000	0
Público	Cláudia Alpendre	claudia.alpendre@publico.pt	210111101	0
Q Música	Cristina Maria Andrade	cristina.andrade@qmusika.com	211525620	0
Rádio Comercial	Diogo Beja	diogobeja@mcr.clix.pt	213821500	0
Rádio Nova	Sandra Matos	sandramatos@radionova.fm	22 6151000	0
Rádio Nova	Carla Marques	carlamarques@radionova.fm	22 6151000	0
RTP – Câmara Clara	Geral	camara.clara@rtp.pt	217 947 000	0
RTP – Roteiro Cultural	Elsa Ferreira	elsa.ferreira@rtp.pt	213 820 000	0
Sábado	Edgardo Pacheco	edgardopacheco@sabado.cofina.pt	210126500	0
Sábado	Rita Bertrand	ritabertrand@sabado.cofina.pt	210126500	0
Sábado	Ana Isabel Pereira	ana.i.silva.pereira@gmail.com		0
Sábado	Luís Silvestre	luissilvestre@sabado.cofina.pt	210126500	0
Semanário Grande Porto	Nuno Corvacho	nuno.corvacho@grandeportoonline.pt	22 206 14 10	0
Sol	Gonçalo Frota	goncalo.frota@sol.pt	213246500	0
Sol	Catarina Homem Marques	catarina.marques@sol.pt	213246500	0
Sol – Essencial	Susana Branco	susana.branco@sol.pt		0
Sol – Essencial	Margarida Vieira da Silva	margarida.v.silva@sol.pt	213246500	0

Ciclo de Jazz

Sol – Essencial	Caros	essencial@sol.pt	213 246 519	0
Sol – Essencial	Susana Santos	susana.santos@sol.pt	213 246 519	0
Tabú	Agenda Tabú	tabu@sol.pt	213246500	0
Tabú	Vítor Rainho	viktor.rainho@sol.pt	213246500	0
Tabú	Telma Miguel	telma.miguel@sol.pt	213246500	0
Tabú	Ana Caseiro	ana.caseiro@sol.pt	213246500	0
Única	Joice Coimbra	unica@expresso.impresa.pt	21 454 40 00	0
Única	Katya Delimbeuf	katyadelimbeuf@gmail.com	21 454 40 00	0
Visão	Mário Campos	mcampos@visao.impresa.pt	228347520	2
Visão	Agenda Sete	visaoagendaporto@impresa.pt	228347525	6
Visão	Florbelas Alves	falves@visao.impresa.pt	228347520	0
Weekend	Agostinho Leite	aleite@mediafin.pt	213180900	0
Blog Clashnews	Rui Costa			
Turista Acidental	Maria João Paivão Serra			
Correio da Manhã	Luís Figueiredo da Silva			
Metro	Raquel Madureira			
Actual	Rui Tentúgal			
Palco Principal	Sara Novais			
Viva Porto!	Ana Tulha	adviceredacao@mail.telepac.pt		
Guia do Lazer	Cláudia Alpendre			

CLIENTE: SHOPPING CIDADE DO PORTO

ACÇÃO	ENVIO BRIEFING/ PEDIDO PROGRAMA	RECEPÇÃO PROGRAMA / INFORMAÇÃO	ELABORAÇÃO PR E LAYOUT	APROVAÇÃO PRESS	DIVULGAÇÃO MENSAIS	FUP MENSAIS	DIVULGAÇÃO SEMANAIS	FUP SEMANAIS	DIVULGAÇÃO DIÁRIOS	FUP DIÁRIOS
Reunião de apresentação da rede Social City Program	15 de Janeiro de 2010									
Envio de Plano para redes sociais	19 de Janeiro de 2010									
Reunião com Seven para aconselhamento sobre acções de animação de 2010	27 de Janeiro									
Balanço e revista de imprensa para os lojistas	28 de Janeiro									
I Love New Me Dia do Pai		27-01-10	12-02-10 (Estrategia) 15-02-10 (Layout)	12-02-10			17-02-10	17-02-10		
I Love New Me Dia da Mãe		27-01-10	12-02-10 (Estrategia) 15-02-10 (Layout)	12-02-10	17-02-10	17-02-10				
I Love New Me Primavera		27-01-10	12-02-10 (Estrategia) 15-02-10 (Layout)	12-02-10			02-03-10			

Carta Lojista que faz publicidade a centro de cópias fora do SCP - 26-02-10										
Cidade feita em Lego		19-02-10	26-02-10 (Estratégia)	04-03-10	10-03-10	10-03-10	26-04-10	26-04-10	17-05-10	17-05-10
Carta Lojistas Cidade Lego	04 de Maio 2010									
Concerto do Slimmy		27-01-10	03-03-10 (Estratégia) 09-03-10 (Layout)	05-03-10			10-03-10	10-03-10	10-03-10	10-03-10
Carta Lojistas Slimmy	3 de Março 2010									
Carta de resposta a IPAM que propunha fazer uma estratégia de maeketing depois de analisar alguns dados - 03-03-10										
Circular Lojstas prolongamento da campanha Morangos - 09-03-10										
I Love New Me Verão (Summertime!)		27-01-10	18-03-10 (Estratégia) 19-03-10 (Layout)	18-03-10	22-03-10	22-03-10	03-05-10	03-05-10	14-06-10	14-06-10
I Love New Me Dia da Criança (Fashion Kids)		27-01-10	16-03-10 (Estratégia) 19-03-10 (Layout)	17-03-10	22-03-10	22-03-10	12-04-10	12-04-10	12-05-10	13-05-10
I Love New Me Praia ou Campo? - Julho		27-01-10	05-05-10 (Estratégia) 07-05-10 (Layout)	06-05-10	11-05-10	12-05-10	08-06-10	08-06-10	30-06-10	30-06-10
X Encontro Internacional de Culturas		26-04-10	05-05-2010 (Estratégia)				12-05-10	12-05-10	07-06-10	07-06-10
Rastreio de Saúde no Cidade do Porto							31-05-10	01-06-10	15-06-10	16-06-10

[illegible]

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



CAMPANHA D'OURO

A campanha, sob o slogan "Eu só confio na Valores!" já está no ar! Arrançou a 1 Novembro e a protagonista é a bem conhecida apresentadora da RTP – Serenella Andrade. Esta é, indubitavelmente, uma aposta na confiança, na notoriedade, na seriedade e na credibilidade da marca Valores no mercado.

São já várias as notícias que dão enfoque a esta parceria entre a rede e a apresentadora.

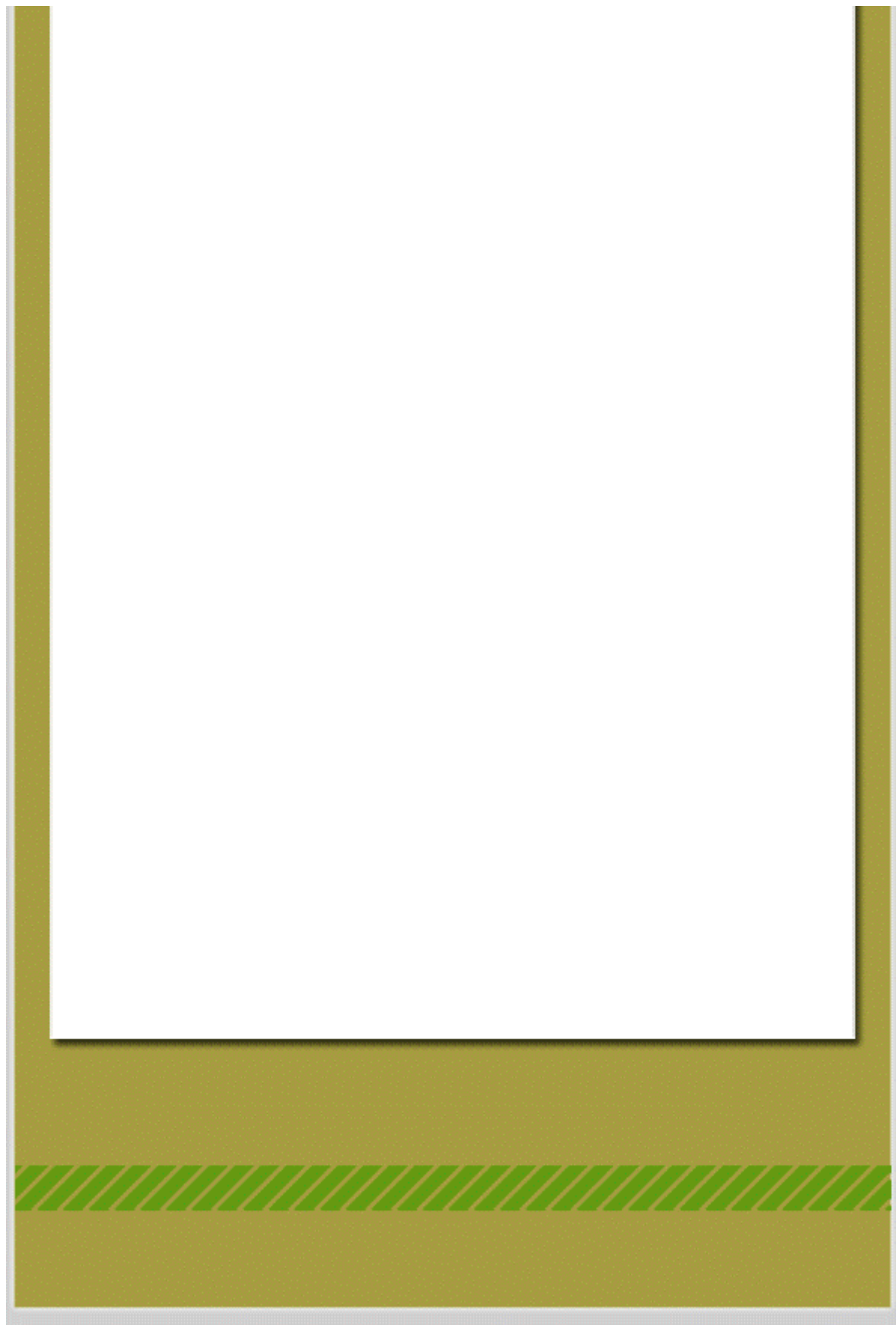
VidaEconómica**Valores escolhe Serenella Andrade para dar credibilidade ao negócio**

A Valores, empresa que presta serviços de compra, venda e avaliação de ouro e outros valores, investiu 500 mil euros numa campanha publicitária cujo rosto escolhido é a apresentadora

de TV Serenella Andrade. Com isto, a marca pretende passar para o mercado os valores de confiança, notoriedade, seriedade e credibilidade.

"Eu só confio na Valores!" é o slogan da campanha que arrançou esta segunda. De acordo com J. Chester, director-geral da marca, "Serenella Andrade é uma figura pública credível, de confiança, bem conhecida dos portugueses e muito acarinhada. Personifica na perfeição os valores e características da nossa marca, do nosso negócio e da nossa postura no mercado. Acreditamos que esta foi uma união perfeita entre uma figura pública e a sua postura ao longo dos anos e a imagem que temos e que queremos partilhar com o público." Por outro lado, a campanha visa "desmistificar o conceito deste tipo de negócio de compra, venda e reciclagem de ouro e outros valores", adianta o director geral.





SUPERFRANCHISADO GOLD

A revista Negócios & Franchising – edição Novembro-Dezembro contém um trabalho sobre “superfranchisados” e Valentim Pinhão é um exemplo citado na notícia, como um caso de sucesso empresarial na rede Valores.



GERIR

Estratégia

NEGÓCIOS
franchising

Superfranchisados

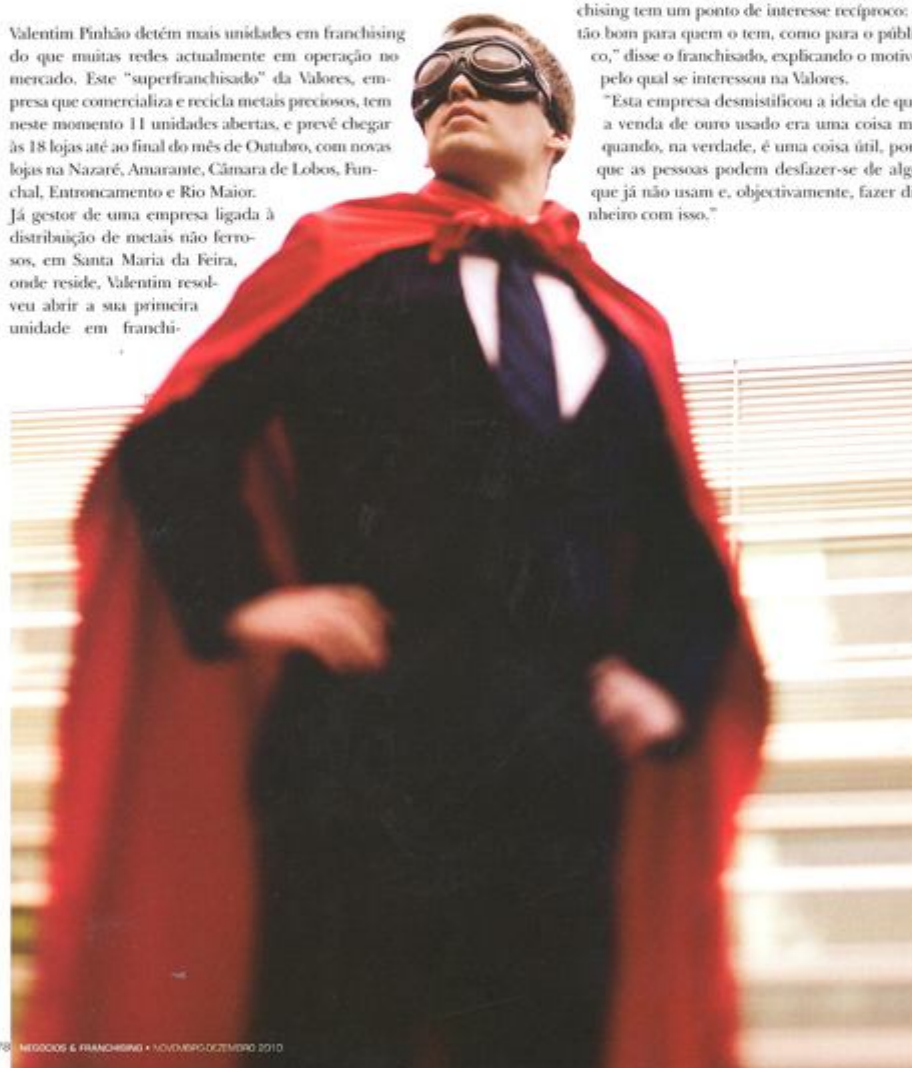
A gestão de uma loja em franchising não lhes chega. Estes franchisados criaram mini-redes de negócios e, em alguns casos, gerem várias marcas.

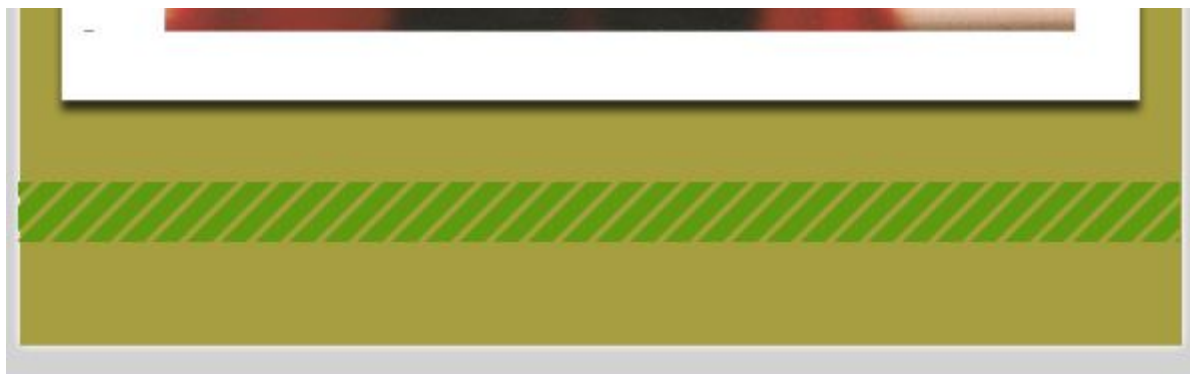
Valentim Pinhão detém mais unidades em franchising do que muitas redes actualmente em operação no mercado. Este “superfranchisado” da Valores, empresa que comercializa e recicla metais preciosos, tem neste momento 11 unidades abertas, e prevê chegar às 18 lojas até ao final do mês de Outubro, com novas lojas na Nazaré, Amarante, Câmara de Lobos, Funchal, Entroncamento e Rio Maior.

Já gestor de uma empresa ligada à distribuição de metais não ferrosos, em Santa Maria da Feira, onde reside, Valentim resolveu abrir a sua primeira unidade em franchi-

sing em Viseu, em Abril de 2009. Desde então, não parou de abrir novas unidades, em cidades como Aveiro, Santarém, Castelo Branco, Guarda e Mira, entre outras. “Eu achei que este franchising tem um ponto de interesse recíproco: é tão bom para quem o tem, como para o público,” disse o franchisado, explicando o motivo pelo qual se interessou na Valores.

“Esta empresa desmistificou a ideia de que a venda de ouro usado era uma coisa má quando, na verdade, é uma coisa útil, porque as pessoas podem desfazer-se de algo que já não usam e, objectivamente, fazer dinheiro com isso.”





PARABÉNS GOLD

Esta semana reforçamos os parabéns às agências que comemoraram o primeiro aniversário de actividade, ao longo do mês de Outubro. Foram as seguintes unidades: Valores Lisboa – Benfica, Valores Torres Vedras, Felgueiras e Montijo. A todos os franchisados e suas equipas desejamos a continuação de bons negócios, o vosso crescimento será também sinónimo de crescimento da Valores.



Felgueiras



Lisboa - Benfica



Montijo



Torres Vedras

AGÊNCIAS VALORES

Próximas aberturas!

Benavente, Caldas das Taipas, Maia
 - C.C. Jumbo, Fafe, Lisboa - Luciano
 Cordeiro, Madeira - Machico, Moita,
 Ovar, Santiago Cacém,
 Vila Real de Santo António

+135
 Lojas



Águeda
 Albufeira
 Albufeira - Câmara
 Alcobaça
 Algés
 Almada
 Almeirim
 Alverca
 Amadora
 Amares
 Aveiro
 Aveiro - Glícinias
 Baixa da Banheira
 Barcelos
 Barreiro
 Beja
 Braga
 Braga - Av. Central
 Braga - Maxilínos
 Braga - São Vicente
 Braga - São Victor
 Cacém
 Cacém - Agualva de Cima
 Caldas da Rainha
 Cantanhede
 Carcavelos
 Castelo Branco
 Charneca da Caparica
 Chaves
 Coimbra
 Coimbra - Rua da Sofia
 Corroios
 Covilhã
 Cruz de Pau

Ericeira
 Espinho
 Espinho - Rua 19
 Évora
 Famalicão
 Famalicão 2
 Faro
 Faro - Alameda
 Felgueiras
 Figueira da Foz
 Foros Amora
 Gaia
 Gondomar
 Guarda
 Guimarães
 Lamego
 Laranjeiro
 Leiria
 Linda-a-Velha
 Lisboa - Alvalade
 Lisboa - Arroios
 Lisboa - Benfica
 Lisboa - Calçada da Estrela
 Lisboa - Campo Ourique
 Lisboa - Campolide
 Lisboa - Castilho
 Lisboa - Expo
 Lisboa - Laranjeiras
 Lisboa - Lumiar
 Lisboa - Príncipe Real
 Lisboa - Rua do Ouro
 Lisboa - São Sebastião
 Lisboa - Santo Amaro
 Lisboa - São João de Deus

Loulé
 Loures
 Maia
 Maia - Jumbo
 Mangualde
 Marco de Canaveses
 Marinha Grande
 Massamá
 Matosinhos
 Mem Martins
 Mira
 Montijo
 Moscavide
 Odivelas
 Odivelas 2
 Oeiras
 Olhão
 Parede
 Penafiel
 Peniche
 Pombal
 Pontinha
 Portalegre
 Portimão
 Porto - 31 de Janeiro
 Porto - Bolhão
 Porto - Carvalhido
 Porto - Costa Cabral
 Porto - Marquês
 Póvoa do Lanhoso
 Póvoa de Varzim
 Queluz
 Quinta do Conde
 Rínocha - Rio de Mouro

S. J. Madeira
 Samora Correia
 Santa Maria da Feira
 Santarém
 Sesimbra
 Setúbal
 Setúbal - Bocage
 Sintra
 Sintra - Estação
 Tomar
 Torres Novas
 Torres Vedras
 Trofa
 Trofa - Vougado
 Valença
 Valongo
 Vila do Conde
 Vila do Conde 2
 Vila Franca de Xira
 Vila Real
 Vila Verde
 Viseu
 Açores
 Ponta Delgada
 Ribeira Grande
 Madeira
 Câmara de Lobos
 Funchal
 Espanha
 Pontevedra
 Vigo

Cruz de Pau
Elvas

Lisboa - São João de Deus
Lisboa - Telheiras

Alentejo - Rio de Mouro
Rio Tinto

Vigo

ROTA DE EXPANSÃO

Procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Esta semana a curiosidade prende-se com a arte japonesa de dobrar papel: origami! O seu nome deriva das suas palavras japonesas "ori", que significa dobrar, e "kami", que significa papel. Embora não se conheça a sua origem exacta pensa-se que esta arte é originária do Japão. O exemplo que deixamos trata-se da tartaruga dourada, também designada de golden turtle. Como criá-la? É simples: anexa-se pequenas unidades modulares, que são chamadas chinesas triangulares, sendo que cada unidade modular é dobrada usando uma pequena folha de papel rectangular. Não há qualquer necessidade de usar cola para juntar todos os pedaços. O resultado é o conhecido origami 3D ou dobrar bloco, passatempo divertido e relaxante, estimula a imaginação e compreensão das formas.



Valores.pt | 939 965 600 | geral@valores.pt | N. Azul: 808 25 67 37

desenvolvido por Comunicarte

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



VALORES NA MIRA DA COMUNICAÇÃO SOCIAL

À velocidade que a Valores está a ganhar a confiança do mercado e dos investidores, estranho seria que esta não andasse na mira dos jornalistas. Esta semana foi a Focus que quis conhecer melhor Judá Chester, director-geral da marca. E, nós aproveitámos para esmiuçar alguns traços da sua personalidade, tal como liderança, carisma, rigor, convicção, pró-actividade e empreendedorismo.

Deixamos a notícia da Focus, secção "O Outro Lado da Economia)



ECONOMIA

Judá Chester | DIRECTOR-GERAL DA VALORES

“A poupança não está na moda”

Para quem lidera uma empresa que compra metais preciosos, e olhando para a cotação do ouro, dizer que gostaria de comprar o Millennium bcp não parece uma missão impossível. Judá Chester, director-geral da Valores, não acredita na “gestão” do banco, mas com “ajustes” e a Bíblia por perto, diz, “rendia mais uns milhões”

O que queria ser quando era pequeno?

Um grande reformado! Queria reformar-me aos 30 anos e já falhei.

Qual o livro que não recomendaria a ninguém?

Não recomendaria um livro de bruxaria, mas recomendo que leiam a Bíblia, pois tem resposta e solução para tudo.

Que empresa gostaria de comprar?

O Millennium bcp, porque acredito na marca, mas não na sua gestão. Com alguns ajustes rendia facilmente mais uns milhões.

O País tem falta de bons gestores?

Não. Têm falta de oportunidades para mostrarem o que valem.

Os portugueses gastam muito dinheiro?

Sim. A poupança não está na moda e aparece nos outdoors como forma disfarçada de consumismo. Os salários na generalidade são baixos, face aos elevados lucros de muitas empresas. Vejo bons funcionários subaproveitados e subvalorizados.

Qual é a melhor forma de motivar um funcionário?

Bom ambiente de trabalho, elogiar o bom desempenho e proporcionar objectivos bem definidos e remunerados.

De que hábitos não prescindir todos os dias?

Ler pelo menos um texto da Bíblia e conversar com amigos.

Que jornais costuma ler?

Os jornais económicos e por vezes os generalistas.

Qual é o melhor elogio que pode ouvir por parte de outra pessoa?

“Tens capacidade para fazer mais ou melhor!” Isto significa que a pessoa esteve atenta ao nosso esforço e se interessa pelo nosso progresso.

Gostava de ser ministro das Finanças de que país?

Não gostava de ser ministro das Finanças, mas se fosse mesmo necessário, escolheria uma das ilhas gregas, da qual seria proprietário, para isentar os meus impostos sobre o lucro. Acho exagerado os impostos para aqueles que criam emprego e riqueza para o país, bem como aqueles que se esforçam, mas não atingem esse patamar.

Vai andar no futuro TGV?

Não me parece uma necessidade e, fora os lobbies das obras públicas, não acredito nas mais-valias económicas, nem na rentabilidade desse investimento. A pensar nas relações ibéricas, seria mais útil patrocinar pontes aéreas Porto, Lisboa, Madrid e Barcelona, por exemplo. Já se o TGV chegasse à Madeira, teria outra opinião.

É a favor da regionalização?

Não tenho uma opinião muito definida neste assunto. Delegar sempre foi útil em qualquer organização, mas se isso significar mais “tachos”, parece-me que ficamos a rapar a panela como o famoso Salazar.

O que é que o faz ficar com os nervos em franja?

A deslealdade, a quebra generalizada dos valores morais e a negligência. Hoje, vale mais num tribunal uma vírgula fora do sítio, do que uma intenção ou princípio de boa moral subvertido.

Se lhe fosse dada a possibilidade de entrevistar a pessoa que quisesse, quem escolheria?

Jesus Cristo, pois tinha muito mais para aprender. Dos alcançáveis, a si (jornalista), para ver como é provar do próprio veneno.

Qual é o melhor sítio para se passar férias?

Para muitos deve ser o local de trabalho! Aqueles, por exemplo na função pública, que conseguem estar de férias pagas o ano todo. Prefiro um bom T1 (tudo incluído), com a família e amigos, uma mesa, cadeiras e um baralho de cartas.

Quais são as suas bolachas preferidas?

As da minha “Maria”.

ABERTURAS SEMANAIS

Nesta semana a rede apostou na abertura de mais três unidades, concretamente na Maia – Jumbo, Madeira – Machico e em Rio de Mouro. De salientar que estas inaugurações são, no caso da Maia e de Rio de Mouro, as segundas nas zonas. No arquipélago da Madeira é já a terceira abertura de loja, depois de Câmara de Lobos e Funchal. Ruben Chester, Valentim Pinhão e Avelino Macedo são os franchisados das agências da Maia – Jumbo, Madeira – Machico e Rio de Mouro, respectivamente.



Maia – Jumbo



Madeira – Machico



Rio de Mouro

FIRST GOLDEN AGE

A agência da Baixa da Banheira está quase a completar uma

ano de actividade, com um balanço francamente positivo. Não podemos perder a oportunidade de relembrar esta data e desejar a continuação de negócios de ouro ao franchisado Carlos Grádissimo e toda a sua equipa.



NUMA AGÊNCIA PERTO DE SI

Já está disponível a nova edição do jornal Valores News - mês de Novembro, para que possa consultar e ficar a par das últimas novidades e expectativas futuras da marca. De realçar que neste mês Serenella Andrade – apresentadora RTP é rosto e aposta de ouro Valores, a pensar nos bons negócios...



PRESS BOOK

dnoticias●pt**'Valores' inaugura terceira agência na Madeira**

A Valores – o 1º franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores, com cento e trinta cinco agências em funcionamento em Portugal, inaugura, hoje, pelas 15 horas, uma agência em Machico.

A marca conta já com duas agências na Madeira, concretamente no Funchal e em Câmara de Lobos e doze lojas no continente.

PORTAL
NETMADEIRA

**'Valores' inaugura terceira agência na Madeira****'Valores' inaugura terceira agência na Madeira**

AGÊNCIAS VALORES

Próximas aberturas!

Venda Nova, Avis, Lustosa, Serra de Aire e São Bento de Ana Loura

+135

Lojas



Águeda	Ericeira	Loulé	Rio Tinto
Albufeira	Espinho	Loures	S. J. Madeira
Albufeira - Câmara	Espinho - Rua 19	Maia	Samora Correia
Alcobaca	Évora	Maia - Jumbo	Santa Maria da Feira
Algés	Famalicão	Mangualde	Santarém
Almada	Famalicão 2	Marco de Canaveses	Sesimbra
Almeirim	Faro	Marinha Grande	Setúbal
Alverca	Faro - Alameda	Massamá	Setúbal - Bocage
Amadora	Felgueiras	Matosinhos	Sintra
Amares	Figueira da Foz	Mem Martins	Sintra - Estação
Aveiro	Foros Amora	Mira	Tomar
Aveiro - Glícinias	Gaia	Montijo	Torres Novas
Baixa da Banheira	Gondomar	Moscavide	Torres Vedras
Barcelos	Guarda	Odivelas	Trofa
Barreiro	Guimarães	Odivelas 2	Trofa - Vougado
Beja	Lamego	Oeiras	Valença
Benavente	Laranjeiro	Olhão	Valongo
Braga	Leiria	Parede	Vila do Conde
Braga - Av. Central	Linda-a-Velha	Penafiel	Vila do Conde 2
Braga - Maximinos	Lisboa - Alvalade	Peniche	Vila Franca de Xira
Braga - São Vicente	Lisboa - Arroios	Pombal	Vila Real
Braga - São Victor	Lisboa - Benfica	Pontinha	Vila Verde
Cacém	Lisboa - Calçada da Estrela	Portalegre	Viseu
Cacém - Agualva de Cima	Lisboa - Campo Ourique	Portimão	
Caldas da Rainha	Lisboa - Campolide	Porto - 31 de Janeiro	Açores
Cantanhede	Lisboa - Castilho	Porto - Bolhão	Ponta Delgada
Carcavelos	Lisboa - Expo	Porto - Carvalhido	Ribeira Grande
Castelo Branco	Lisboa - Laranjeiras	Porto - Costa Cabral	
Charneca da Caparica	Lisboa - Lumiar	Porto - Marquês	Madeira
Chaves	Lisboa - Príncipe Real	Póvoa do Lanhoso	Câmara de Lobos
Coimbra	Lisboa - Rua do Ouro	Póvoa de Varzim	Funchal
Coimbra - Rua da Sofia	Lisboa - São Sebastião	Queluz	Machico
Corroios	Lisboa - Santo Amaro	Quinta do Conde	
Covilhã	Lisboa - São João de Deus	Rinchoa - Rio de Mouro	Espanha

Covilhã Cruz de Pau	Lisboa - São João de Deus Lisboa - Telheiras	Almada - Rio de Mouro Rio de Mouro	Espanha Pontevedra Vigo
------------------------	---	---------------------------------------	-------------------------------

ROTA DE EXPANSÃO

procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Cleopatras do século XXI...

Com os novos padrões de beleza impostos pela sociedade moderna o mundo da cosmética tem que estar em constante mutação e o leque de tratamentos de rejuvenescimento cada vez mais alargado para dar



resposta às mulheres e homens cada vez mais exigentes e preocupados com a sua imagem. Foi assim que surgiu este pequeno luxo, o lifting de ouro que promete rejuvenescer a pele em 10 anos por tratamento. Mais uma riqueza da antiguidade aplicada aos tempos modernos, considerado por muitos como o elixir da juventude, no Egito a Ceopatra fazia o seu sono de beleza com máscara de folhas de ouro, tentando eternizar a sua beleza. Na medicina chinesa o ouro é utilizado como terapia energizante do corpo e mente.

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



Matérias-Primas: Ouro continua a ganhar terreno

A cotação do ouro sobe a um ritmo alucinante de dia para dia, no dia 18 de Novembro atingiu mais um máximo histórico nos mercados internacionais, chegando mesmo a passar os máximos de 1.400 dólares por onça.

Com a instabilidade económica instalada nos mercado, os governos e os bancos centrais diminuem as taxas de juros, de forma a fazer frente à crise, é aqui que o ouro ganha o título de valor-refugio por parte dos investidores, que optam por investir em matérias primas, como é o caso do ouro, em alternativa ao dólar.

A confiança cada vez menor, por parte da população no dinheiro está a potencializar ao máximo o negócio do ouro porque os investimentos são maiores em títulos capazes de troca. A provar isto está o relatório lançado pelo "World Gold Council " que atribui como causas do aumento crescente do investimento em ouro a poderosa procura do segmento de joalharia nos mercados asiáticos, o regresso à utilização do metal amarelo no sector industrial e o medo por parte dos investidores em comprar títulos sujeitos a constantes alterações de política cambial e inflacionais.

Deveras uma boa notícia para a Valores e os seus franchisados!

30 Day XAU Index

Oct 19, 2010 to Nov 18, 2010





ABERTURAS VALORES

Valores acrescenta valor à sua rede de franchisados.

Benavente e Rio Maior foram as aberturas desta semana.

A controlar os negócios estão Valentim Pinhão na agência de Benavente e José Oliveira na agência de Rio Maior.



Benavente



Rio Maior

ANIVERSÁRIOS DE OURO

A agência da Campo de Ourique - Lisboa completa o primeiro ano de sucessos no dia 21 de Novembro.

Queremos deixar os parabéns a toda a equipa e desejar a continuação de negócios dourados ao franchisado Avelino Macedo por muitos anos.

Valores Espinho e Valores Avenidas Novas estão também esta semana de parabéns, comemoram o seu segundo aniversário. Às respectivas equipas desejamos mais êxitos profissionais e a continuação de negócios de ouro.





OURO & USOS



Biomédica

ARQUIVO DE IMPRENSA

Diário de Notícias



Portugueses venderam 200 milhões em ouro em 3 anos

135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio



Valores abre pela segunda vez em Rio de Mouro

dnoticias●pt

'Valores' inaugura terceira agência na Madeira



135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio



135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio -



A Valores – o 1º franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores, com cento e trinta cinco agências em funcionamento em Portugal, inaugura, hoje, pelas 15 horas, uma agência em Machico.



135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio



135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio

Organização André Pinto (na foto), administrador da Valores, aceita falar sobre a rede de agências que compram qualquer coisa que os portugueses queiram vender. Se for uma cama, a Valores compra. Se for.



Covilhã Cruz de Pau Ericeira	Lisboa - Penafiel Loulé Loures	Rio Mayor Rio Tinto S. J. Madeira	Vigo
------------------------------------	--------------------------------------	---	------

ROTA DE EXPANSÃO

Procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Aniversário dourado



No ano em que o jogo de tabuleiro monopólio assinala o 75º aniversário, foi apresentado em Wall Street um tabuleiro especial em ouro, esta extravagância criada pelo famoso joalheiro Sidney Mobell quando ouviu fala no mundial de monopólio em 1988 em Londres.

Esta obra de arte é composta por um tabuleiro de 23 quilates de ouro, as casas e os hotéis são em ouro maciço de 18 quilates com aplicações de pedras preciosas, no total de 165 em todo o jogo, 60 diamantes, 47 safiras e 24 rubis.

Os cartões de título são banhados a ouro de 24 quilates e o número de pontos para cada jogada é marcado pelo brilho dos 42 diamantes que os dados exibem.

Avaliado em 2 milhões de dólares, o monopólio mais caro do mundo encontra-se em exposição no "The Museum of American Finance" em Nova Iorque durante os próximos dois anos, onde os admiradores e curiosos deste clássico poderão admirar esta pequena excêntrica dourada.



Valores.pt | 939 965 600 | geral@valores.pt | N. Azul: 808 25 67 37

desenvolvido por Comunicarte

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



SUCESSO EM TEMPO DE CRISE

A empresa Valores deu o primeiro passo no mercado dos metais preciosos há dois anos atrás, numa altura de instabilidade económica traçou os seus objectivos, definiu a estratégia e começou a somar sucessos.

Os planos traçados, inicialmente, por J. Chester, director-geral da empresa, eram até ao ano de 2012 conseguir abrir 100 agências de compra e venda de ouro por todo o país.

Números que se verificaram muito antes do previsto e que não se limitaram apenas ao território nacional porque neste curto espaço de tempo, a Valores conseguiu também a internacionalização na vizinha Espanha, tornando-se no primeiro franchising ibérico de compra e venda de valores. Em breve, mais novidades relativas à internacionalização chegarão...



ABERTURAS VALORES MÊS NOVEMBRO

Estamos a finalizar Novembro e a Valores já abriu, durante este mês, quatro novas agências. Maia recebeu uma segunda nova unidade, o arquipélago da Madeira recebeu uma terceira loja, depois do Funchal, Câmara de Lobos, desta vez foi o Machico. Também Rio de Mouro e Rio Maior acolheram mais duas novas agências da maior rede de franchising nacional de compra e venda de valores.

Os bons negócios multiplicam-se a cada mês...



Rio Maior

PRIMEIRO ANO DE SUCESSO!

A agência de Castelo Branco e da Guarda completam o primeiro

A Agência de Castelo Branco e da Guarda completam o primeiro ano de sucessos no dia 25 de Novembro.

Queremos deixar os parabéns a toda a equipa e desejar a continuação de negócios dourados ao Superfranchisado Valentim Pinhão por muitos anos.



Castelo Branco



Guarda

POSICIONAMENTO, PALAVRA DE ORDEM VALORES!

Após dois anos do início do projecto Valores, posicionamento é a palavra que melhor caracteriza esta empresa. Não só pela determinação que o líder J. Chester investe, continuamente, no percurso evolutivo da rede valores, mas também na motivação que move todos os franchisados.



BEST OF CLIPPING NOVEMBRO

gofranchising.pt
O portal das oportunidades

Serenella Andrade é o novo rosto da Valores



A conhecida apresentadora de televisão Serenella Andrade foi a celebridade escolhida pela Valores, rede ibérica de compra e venda de ouro, para representação da marca numa campanha de publicidade através de vários meios.

Com início a 1 deste mês, a campanha denominada "Eu só confio na Valores!" custou à marca cerca de 500.000€ e terá presença em vários meios de comunicação, desde a RTP à

SIC, rádios, imprensa escrita, outdoor's, cartazes, flyers e em todas as lojas da rede.

Segundo comunicado da Valores, o "objectivo é comunicar a confiança e a credibilidade, seriedade da marca junto do seu público-alvo, reforçando a sua visibilidade e notoriedade no mercado".

Meios & Publicidade

26 de Novembro de 2010

Serenella Andrade protagonista da Valores

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

Valores escolhe Serenella Andrade para dar credibilidade ao negócio



de TV Serenella Andrade. Com isto, a marca pretende passar para o mercado os valores de confiança, notoriedade, seriedade e credibilidade.

"Eu só confio na Valores!" é o slogan da campanha que arrancou esta segunda. De acordo com J. Chester, director-geral da marca, "Serenella Andrade é uma figura pública credível, de confiança, bem conhecida dos portugueses e muito acarinhada. Personifica na perfeição os valores e características da nossa marca, do nosso negócio e da nossa postura no mercado. Acreditamos que esta foi uma união perfeita entre uma figura

AGÊNCIAS VALORES

+135
lojas



Águeda
Albufeira
Albufeira - Câmara
Alcobaca
Algés
Almada
Almeirim
Alverca
Amadora
Amares
Aveiro
Aveiro - Glicínias
Baixa da Banheira
Barcelos
Barreiro
Beja
Benavente
Braga
Braga - Av. Central
Braga - Maximinos
Braga - São Vicente
Braga - São Victor
Cacém
Cacém - Agualva de Cima
Caldas da Rainha
Cantanhede
Carcavelos
Castelo Branco
Charneca da Caparica
Chaves
Coimbra
Coimbra - Rua da Sofia
Corroios
Covilhã

Espinho
Espinho - Rua 19
Évora
Famalicão
Famalicão 2
Faro
Faro - Alameda
Felgueiras
Figueira da Foz
Foros Amora
Gaia
Gondomar
Guarda
Gulmarães
Lamego
Laranjeiro
Leiria
Linda-a-Velha
Lisboa - Alvalade
Lisboa - Arroios
Lisboa - Benfica
Lisboa - Calçada da Estrela
Lisboa - Campo Ourique
Lisboa - Campolide
Lisboa - Castilho
Lisboa - Expo
Lisboa - Laranjeiras
Lisboa - Lumiar
Lisboa - Príncipe Real
Lisboa - Rua do Ouro
Lisboa - São Sebastião
Lisboa - Santo Amaro
Lisboa - São João de Deus
Lisboa - Telheiras

Maia
Maia - Jumbo
Mangualde
Marco de Canaveses
Marinha Grande
Massamá
Matosinhos
Mem Martins
Mira
Montijo
Moscardide
Odivelas
Odivelas 2
Oeiras
Olhão
Parede
Penafiel
Peniche
Pombal
Pontinha
Portalegre
Portimão
Porto - 31 de Janeiro
Porto - Bolhão
Porto - Carvalhido
Porto - Costa Cabral
Porto - Marquês
Póvoa do Lanhoso
Póvoa de Varzim
Queluz
Quinta do Conde
Rinchoa - Rio de Mouro
Rio de Mouro
Rio Maior

Samora Correia
Santa Maria da Feira
Santarém
Sesimbra
Setúbal
Setúbal - Bocage
Sintra
Sintra - Estação
Tomar
Torres Novas
Torres Vedras
Trofa
Trofa - Vougado
Valença
Valongo
Vila do Conde
Vila do Conde 2
Vila Franca de Xira
Vila Real
Vila Verde
Viseu

Açores
Ponta Delgada
Ribeira Grande

Madeira
Câmara de Lobos
Funchal
Machico

Espanha
Pontevedra
Vigo

Covilhã Cruz de Pau Ericeira	Lisboa - Fátima Loulé Loures	Rio Maior Rio Tinto S. J. Madeira	Vigo
------------------------------------	------------------------------------	---	------

ROTA DE EXPANSÃO

Procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Luxuria num saco de chá...

O chá é a segunda bebida mais consumida no mundo, foi uma iguaria trazida para a cultura ocidental através dos ingleses e da sua tradicional hora do chá, no séc.XIX. A hora chá consiste num momento de pausa onde se aproveita para conversar tranquilamente ou até para dar o primeiro sinal de hospitalidade. Esta tendência de consumo, inicialmente elitista, conduziu à abertura de salões de chá, onde as senhoras da alta sociedade se encontravam, diariamente, para tomar o famoso chá das cinco e ao aparecimento de novos fabricantes de chá.



A PG tips é um dos fabricantes de chá mais antigos do Reino Unido que em 1986 deu o primeiro passo no mundo dos chás e que continua a mostrar o seu prestígio até à actualidade. Com o pretexto da comemoração 75º aniversário, a empresa, decidiu surpreender todos os seus clientes e os apreciadores de chá com um saco de chá especial para esta ocasião, criado pela joalheria Boodles e composto por 280 diamantes. Seja excêntrico e transforme o seu chá das cinco num momento de puro requinte!

desenvolvido por Comunicarte

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



VALORES ENTRA EM CAMPO!

Após a conquista do mercado ibérico do ouro a Valores prepara-se para entrar em campo com os atletas do Sporting Clube de Braga, cidade onde se encontra a sede do franchising. A empresa tornar-se-à patrocinadora do clube durante o corrente mês de Dezembro.



ABERTURAS VALORES

A expansão da rede Valores não pára, esta semana a abertura acontece em Fafe.

A somar negócios dourados está o franchisado Joaquim José que também tem a seu cargo outra agência, desta vez em Chaves.



Fafe

INCENSO, MIRRA E OURO!

Numa altura em que a corrida às compras é uma constante, há que fazer brilhar as montras Valores para tornar esta época mais dourada e encantada!



HAPPY GOLDEN YEAR!

A agência Valores de Santa Maria da Feira comemora o primeiro ano de existência no próximo dia 9 de Dezembro e o balanço é positivo. Não poderíamos deixar de lembrar esta data e felicitar o franchisado Valentim Pinhão e toda a sua equipa pelo excelente trabalho desenvolvido até ao momento.



Santa Maria da Feira

BEST OF CLIPPING '10

Um valor seguro

Na Valores, uma empresa que se dedica à comercialização e reciclagem de metais preciosos, os clientes compram o metal para ganhar dinheiro. "60 por cento das pessoas procuram-nos para comprar ouro como investimento e 40 por cento como presente", diz o administrador, J. Chester. Este responsável confessa que os investidores têm preferência por barras de ouro de 100, 500 e 1000 gramas, enquanto os outros preferem comprar moedas e libras. A empresa também compra ouro — e o preço do grama usado nas transações é a cotação oficial portuguesa fixada diariamente pela Associação de Ourivesaria e Relojoaria de Portugal. Existem apenas custos de produção ou personalização e não há IVA sobre o valor do negócio.



in Revista única



No último ano, o ouro assistiu a uma valorização constante da sua cotação, tendo alcançado números recordes. "A par das notícias que davam conta desta constante valorização registou-se aquilo a que apelidamos de uma verdadeira 'corrida ao ouro'", afirma o director-geral da rede de compra e venda de ouro Valores, J. Chester (na foto). "Este movimento de procura crescente beneficiou do facto do ouro ser um bem-refúgio para os investidores que

ao longo dos anos, sobretudo neste momento de crise, tem valorizado de forma sinérgica. De facto, com a instabilidade dos mercados de ações e das obrigações, o ouro foi um bem precioso ainda mais valorizado pelos investidores", acrescenta. Outro dos "motivos" desta valorização, segundo J. Chester, "é o aumento da procura do metal dourado nos mercados do Médio e Extremo Oriente e Rússia. E por último, a diversificação da extração das minas de ouro é também um factor importante".



busca de ouro ou moedas como forma de investimento". O responsável acrescenta ainda que o investimento em ouro é "uma forma de poupança para a reforma, por exemplo, o que corrobora que este é um activo que tem vindo a dar segurança de investimento em virtude da sua valorização constante".

in Actualidade Económica Ibérica

EDIÇÃO ESPECIAL

Ranking do crescimento

Os campeões das aberturas





in Negócios & Franchising

Para enfrentar crise portugueses vendem bens



Preço do ouro em Portugal bate recordes e está a 32 euros o grama



in SIC





in RTP1

135 lojas que arrebanham o ouro e revolucionaram todo o negócio



in DN

O Jornal Nacional apresentou uma Reportagem sobre o ouro - “Compra de ouro dispara com a crise” - onde a Agência Valores é citada.



in TVI

Vencedores da crise



100 agências em Portugal, 15 em Espanha e 25 milhões de euros de facturação são os objectivos de J. Chester para a Valores para 2010

in Negócios & Franchising



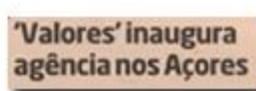
in Jornal de Notícias



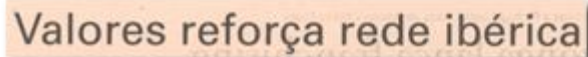
in Diário de Notícias - Suplemento Bolsa



in Jornal de Negócios



in Jornal de Notícias - Suplemento Negócios



in Vida Económica



in lonline.pt

André Pinto
Tem 35 anos e é licenciado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade Católica do Porto. Iniciou a actividade em 2009 na empresa de calçado U.I.C. de S. João da Madeira. Nos tempos livres dedica-se ao desporto.

* VISÃO DO

empregador

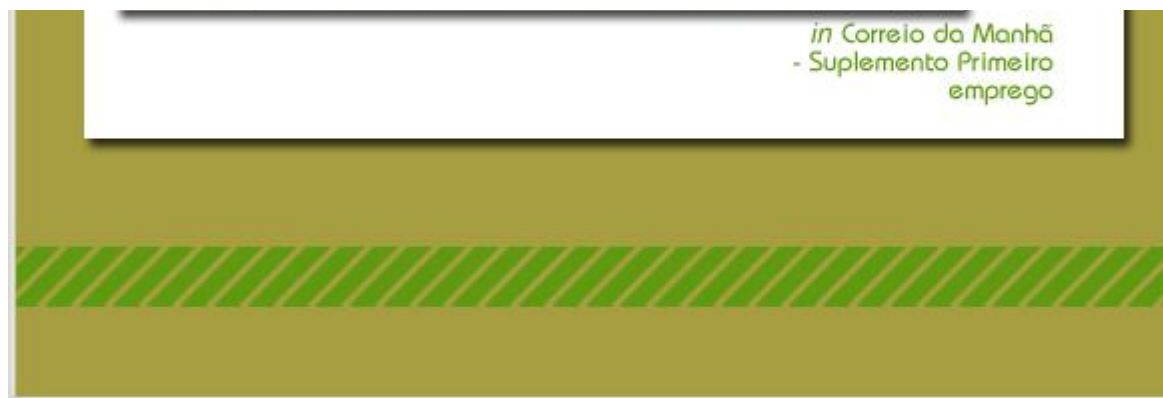
COMPRA E VENDA DE OURO E METAIS PRECIOSOS

CINCO VAGAS NA VALORES

Rede de lojas está em crescimento e espera terminar o ano com um total de 100 espaços em todo o País

Correio da Manhã - Qual é o modelo de negócios da Valores?
André Pinto - Não funcionamos em regime de franchising. Aquilo que fizemos foi pegar num negócio que já existia num modelo tradicional e inová-lo através do franchising. Não avaliamos, compramos e vendemos ouro, prata, platina, jóias, peças de arte, mobiliário

André Pinto sublinha que o franchising da Valores é um investimento que tem retorno garantido



AGÊNCIAS VALORES

+135
Lojas



Águeda
Albufeira
Albufeira - Câmara
Alcobaca
Algés
Almada
Almeirim
Alverca
Amadora
Amares
Aveiro
Aveiro - Glicínias
Baixa da Banheira
Barcelos
Barreiro
Beja
Benavente
Braga
Braga - Av. Central
Braga - Maximinos
Braga - São Vicente
Braga - São Victor
Cacém
Cacém - Aqualva de Cima
Caldas da Rainha
Cantanhede
Carcavelos
Castelo Branco
Charneca da Caparica
Chaves
Coimbra
Coimbra - Rua da Sofia
Corroios
Covilhã

Espinho
Espinho - Rua 19
Évora
Fafe
Famalicão
Famalicão 2
Faro
Faro - Alameda
Felgueiras
Figueira da Foz
Foros Amora
Gaia
Gondomar
Guarda
Guimarães
Lamego
Laranjeiro
Leiria
Linda-a-Velha
Lisboa - Alvalade
Lisboa - Arroios
Lisboa - Benfica
Lisboa - Calçada da Estrela
Lisboa - Campo Ourique
Lisboa - Campolide
Lisboa - Castilho
Lisboa - Expo
Lisboa - Laranjeiras
Lisboa - Lumiar
Lisboa - Príncipe Real
Lisboa - Rua do Ouro
Lisboa - São Sebastião
Lisboa - Santo Amaro
Lisboa - São João de Deus

Loures
Maia
Maia - Jumbo
Mangualde
Marco de Canaveses
Marinha Grande
Massamá
Matosinhos
Mem Martins
Mira
Montijo
Moscardide
Odivelas
Odivelas 2
Oeiras
Olhão
Parede
Penafiel
Peniche
Pombal
Pontinha
Portalegre
Portimão
Porto - 31 de Janeiro
Porto - Bolhão
Porto - Carvalhido
Porto - Costa Cabral
Porto - Marquês
Póvoa do Lanhoso
Póvoa de Varzim
Queluz
Quinta do Conde
Rinchoa - Rio de Mouro
Rio de Mouro

S. J. Madeira
Samora Correia
Santa Maria da Feira
Santarém
Sesimbra
Setúbal
Setúbal - Bocage
Sintra
Sintra - Estação
Tomar
Torres Novas
Torres Vedras
Trofa
Trofa - Vougado
Valença
Valongo
Vila do Conde
Vila do Conde 2
Vila Franca de Xira
Vila Real
Vila Verde
Viseu

Açores
Ponta Delgada
Ribeira Grande

Madeira
Câmara de Lobos
Funchal
Machico

Espanha
Pontevedra

Covilhã Cruz de Pau Ericeira	Lisboa - São João de Deus Lisboa - Telheiras Loulé	Rio de Mouro Rio Maior Rio Tinto	Pontevedra Vigo
------------------------------------	--	--	--------------------

ROTA DE EXPANSÃO

Procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Xeque-Mate!



O Xadrez é o jogo de tabuleiro mais popular do mundo e a sua origem é, possivelmente, um dos maiores mistérios. Actualmente, o Xadrez é jogado em qualquer ponto do mundo no entanto os estudos mais recentes apontam que foi inventado na Ásia, mais propriamente na Índia por volta do séc. VI d.C com o nome de Chaturanga.

Reconhecido como um jogo de natureza recreativa e competitiva o Xadrez foi introduzido na Europa durante o Renascimento, a preocupação com o racionalismo e com o desenvolvimento do intelecto foram a alavanca para o sucesso e aceitação deste jogo na sociedade ocidental.

Estima-se que esta paixão pelo Xadrez atinja cerca de 605 milhões de pessoas em todo o mundo. A pensar nisto, o mestre de jóias francês Bernard Maquin decidiu valorizar a sua obra e dedicar 4,5 mil horas de trabalho à criação do tabuleiro de Xadrez mais caro do mundo, o Royal Diamond. Um jogo de requinte, em

mais caro do mundo, o Noque de diamante. Um jogo de xadrez, em tempos, tornado num ritual de culto da nobreza, capaz de entreter reis e cortesãos precisava de um toque especial e nada melhor do que o brilho de rubis, esmeraldas, safiras, perolas, 9,900 diamantes e 1.168,75 gramas de ouro branco de 14 quilates para transformar um clássico jogo de tabuleiro numa preciosa obra de arte. A magnitude desta obra não se limita apenas ao tabuleiro, todas as peças do jogo, reis, damas, cavalos e restantes são feitas em ouro e decoradas com pedras preciosas. Elementos que permitem que a jóia esteja avaliada em £ 5 milhões.

Valores.pt | 939 965 600 | geral@valores.pt | N. Azul: 808 25 67 37

desenvolvido por Comunicarte

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



GOLDMAN NEWS!

É com um sorriso no rosto que a Valores se depara com notícias tão douradas como é esta: segundo o Goldman Sachs, as previsões para os próximos dois anos no mercado do ouro não poderiam ser melhores. O banco prevê que a onça de ouro atinja os 1,690 dólares no final de 2011 e que em 2012 ultrapasse este valor, chegando mesmo a aproximar-se dos 1,800 dólares por onça. Os analista atribuem esta tendência de inflação da matéria-prima à manutenção da aplicação de taxas de juro baixas nos Estados Unidos.

A photograph showing a stack of gold bars arranged in a pyramid shape. The bars are shiny and yellow, set against a dark background.

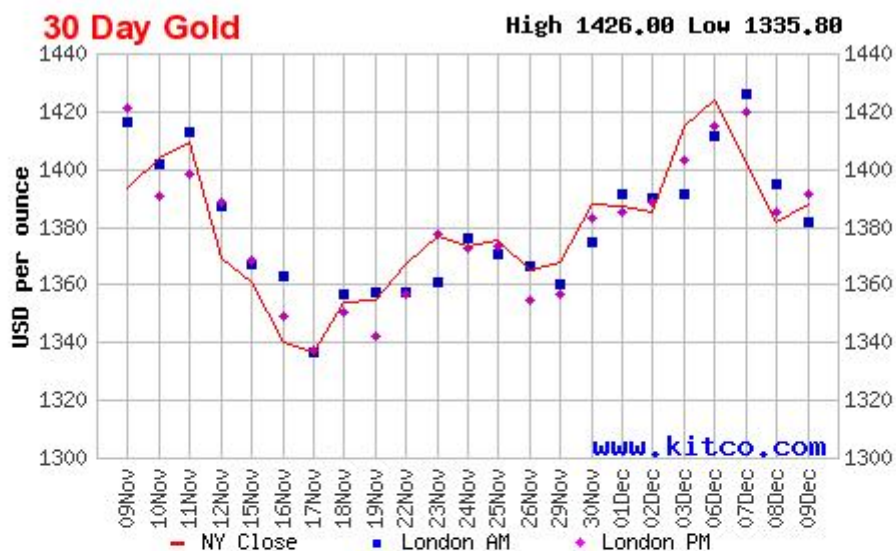
SABIA QUE...

A Avion Gold Corporation é uma empresa canadiana que faz exploração de ouro no Segala MaliMali e que detém 80% do Tabakoto, África Ocidental. Quando a empresa iniciou a produção em 2009 tinha cerca de 51.000 onças produzidas, em 2010 a produção estimada ronda as 85.000 onças de ouro.

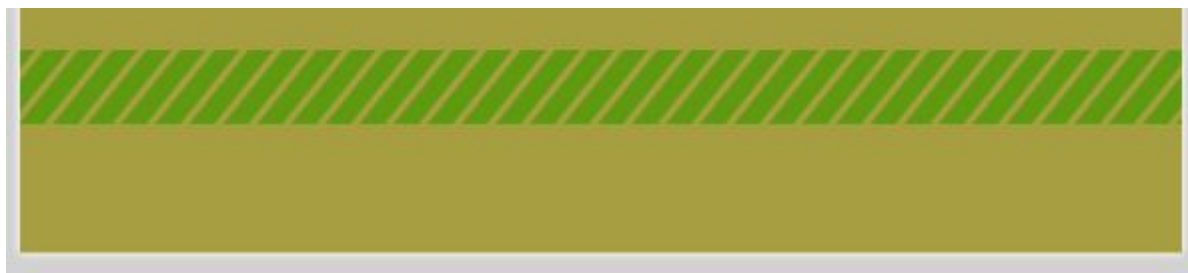
São exemplos como estes que fazem com que a nossa rede continue a acreditar e a mostrar o seu VALOR no mercado!

NOVO MÁXIMO HISTÓRICO

No passado dia 6 de Dezembro valor da onça de ouro voltou a registar novo máximo histórico, sendo negociada nos mercados a 1,421 dólares.



in Kitco



HAPPY BIRTHDAY VALORES!

A agência Valores de Moscavide comemora o primeiro aniversário no próximo dia 15 de Dezembro com um balanço positivo. Não poderíamos deixar de lembrar esta data e felicitar as franchisadas Anabela Vieira e Isabel Vieira pelo 1º ANO DOURADO.



Moscavide

ARQUIVO DE IMPRENSA

A Valores também foi notícia, ao longo de ano, em órgãos de comunicação social regionais, de norte a sul do país e, inclusive, arquipélagos. A sua presença é cada vez mais visível no mercado e alvo de notícia pelos media. Aqui ficam alguns exemplos de recortes de imprensa:



Valores inaugura duas agências, em Olhão e Faro

SOBERANIA
DO POVO

Agência Valores em Águeda



Notícia a propósito da abertura Valores Queluz, cujos os responsáveis são Patrícia e Miguel Martins.



P. Lanhoso: Valores abre 6.ª agência própria
Amares: Valores abre nova

**Amares. Valores abre nova
agência**

Diário do Minho

"Valores" sediada na Avenida Central

**Empresa de compra e venda de ouro
abre terceira agência em Braga**



"Valores" inaugura espaço em Cantanhede

**Ouro: vende-se
e compra-se**



1.º franchising ibérico

Valores chega a Mira



68.ª agência no país e a 7.ª do franchisado responsável

«Valores» está em S. João da Madeira



SEMANÁRIO REPUBLICANO, INDEPENDENTE E REGIONALISTA

**Agência Valores chega
a São João da Madeira**

jornaldiario

**Nova loja de compra e venda de
ouros em Ponta Delgada**

*Com 65 agências no Continente, a unidade
expande-se agora às ilhas.*



**VALORES abre segunda
unidade em Sintra**



TOMAR - Cidade do Nabão já faz parte da rede da Valores

**JORNAL de
BARCELOS**
Um negócio de ouro



**Valores inaugura
agência em Águeda**



LOREIRO
dos AÇORES

**Nos Açores vive-se uma verdadeira
cultura do ouro**

**REGIÃO
DE LEIRIA**

Valores compra ouro na Nazaré

Diário de Coimbra

**Agência Valores
na Praça da República**

Diário de Aveiro

Valores reforça presença em Aveiro

AO online
Acoriano Oriental
**Negócio de compra e
venda de ouro usado a
crescer**



AGÊNCIAS VALORES

+140
Lojas



Águeda
Albufeira
Albufeira - Câmara
Alcobaca
Algés
Almada
Almeirim
Alverca
Amadora
Amares
Aveiro
Aveiro - Glicínias
Baixa da Banheira
Barcelos
Barreiro
Beja
Benavente
Braga
Braga - Av. Central
Braga - Maximinos
Braga - São Vicente
Braga - São Victor
Cacém
Cacém - Agualva de Cima
Caldas da Rainha
Cantanhede
Carcavelos
Castelo Branco
Charneca da Caparica
Chaves
Coimbra
Coimbra - Rua da Sofia
Corroios
Covilhã

Espinho
Espinho - Rua 19
Évora
Fafe
Famalicão
Famalicão 2
Faro
Faro - Alameda
Felgueiras
Figueira da Foz
Foros Amora
Gaia
Gondomar
Guarda
Guimarães
Lamego
Laranjeiro
Leiria
Linda-a-Velha
Lisboa - Alvalade
Lisboa - Arroios
Lisboa - Benfica
Lisboa - Calçada da Estrela
Lisboa - Campo Ourique
Lisboa - Campolide
Lisboa - Castilho
Lisboa - Expo
Lisboa - Laranjeiras
Lisboa - Lumiar
Lisboa - Príncipe Real
Lisboa - Rua do Ouro
Lisboa - São Sebastião
Lisboa - Santo Amaro
Lisboa - São João de Deus

Loures
Maia
Maia - Jumbo
Mangualde
Marco de Canaveses
Marinha Grande
Massamá
Matosinhos
Mem Martins
Mira
Montijo
Moscardide
Odivelas
Odivelas 2
Oeiras
Olhão
Parede
Penafiel
Peniche
Pombal
Pontinha
Portalegre
Portimão
Porto - 31 de Janeiro
Porto - Bolhão
Porto - Carvalhido
Porto - Costa Cabral
Porto - Marquês
Póvoa do Lanhoso
Póvoa de Varzim
Queluz
Quinta do Conde
Rinchoa - Rio de Mouro
Rio de Mouro

S. J. Madeira
Samora Correia
Santa Maria da Feira
Santarém
Sesimbra
Setúbal
Setúbal - Bocage
Sintra
Sintra - Estação
Tomar
Torres Novas
Torres Vedras
Trofa
Trofa - Vougado
Valença
Valongo
Vila do Conde
Vila do Conde 2
Vila Franca de Xira
Vila Real
Vila Verde
Viseu

Açores
Ponta Delgada
Ribeira Grande

Madeira
Câmara de Lobos
Funchal
Machico

Espanha
Pontevedra

Covilhã Cruz de Pau Ericeira	Lisboa - São João de Deus Lisboa - Telheiras Loulé	Rio de Mouro Rio Maior Rio Tinto	Pontevedra Vigo
------------------------------------	--	--	--------------------

ROTA DE EXPANSÃO

Procuram-se parceiros de negócios para aderirem à rede Valores . As zonas preferenciais são: Bragança, Cascais, Lisboa, Porto, Viana do Castelo.

Contacte-nos!

(clique na imagem para aceder ao site)

Curiosidades

Memórias douradas



A fotografia surgiu na sociedade em 1926 e desde então que apaixonou milhares de pessoas por todo o mundo. Este meio permite registrar momentos importantes que vão acontecendo ao longo da vida e recordá-los a qualquer momento apenas com um olhar. Através fotografia recordamos o passado, compreendemos o fomos e o que somos num determinado momento das nossas vidas, porque as memórias vinculam o passado ao presente. Marcas como a Pentax acompanharam a evolução da fotografia e continuam presentes no nosso dia-dia a criar memórias. Em 1981 a Pentax assinalou a venda da décima milionésima LX Câmera LSR, para comemorar este momento com toda a pompa e circunstância a empresa lançou uma edição especial deste modelo, à qual deu o nome de "LX Gold Edition". Feita em ouro de 18 quilates e envolta em couro de lagarto morena, a criação desta edição foi limitada a 300 exemplares, alguns deles doados para concursos de fotografia.

concorridos de fotografar.

Em 2006 a empresa assinalou o sexagésimo e aproveitado o momento lançou a edição "O mundo", uma recriação do modelo "UX Gold Edition". Embora o design inicial se tenha mantido, esta câmara fotográfica apresenta características inovadoras neste sector, uma vez que é a primeira câmara resistente à água e à poeira.

Valores.pt | 939 965 600 | geral@valores.pt | N. Azul: 808 25 67 37

desenvolvido por Comunicarte

Se não conseguir visualizar correctamente esta newsletter, [clique aqui](#)



BALANÇO

Após dois anos da sua entrada no mercado e a poucas semanas do final do ano, chega a hora de fazer um balanço dos negócios em 2010.

Ao longo deste percurso empresarial, 2010 revelou-se deveras o melhor ano para investimentos no franchising Valores. A desvalorização do dólar levou a que o ouro se tornasse um recurso apelativo para os investidores, uma vez que este metal amarelo é conhecido pelo seu valor-refúgio. No início do ano este metal começou o ano forte, embora tenha apresentado valores mais reduzidos durante um mês, conseguiu recuperar e manter-se estável, foi inclusive durante 2010 que se registaram alguns dos seus valores máximos históricos.

Em geral, o preço do ouro subiu 24% relativamente ao ano passado, sendo que 11% da subida deu-se nestes últimos três meses. Por outro lado, o preço do ouro físico teve uma valorização de, aproximadamente, 67% na sequência da crise financeira mundial.

Toda esta situação proporcionou a expansão e crescimento da rede Valores, que viu o objectivo de abertura de cem novas agências (traçado em 2009), ultrapassado e elevar para as cento e quarenta agências. A internacionalização arrancou com a abertura de duas agências em Espanha, México é a aposta seguinte a muito curto prazo e novos países se seguirão em 2011.



TECNOLOGIA, INOVAÇÃO, EVOLUÇÃO E OURO!

O ouro tem uma importância cada vez maior na sociedade atual, passou de adorno a principal aliado da tecnologia de ponta e da evolução científica. Devido à sua combinação única de propriedades técnicas proporciona um desempenho excepcional. Ao nível médico é biocompatível dentro do ser humano, ao nível industrial é um ótimo catalizador, essencial a alguns processos de produção de químicos e mesmo alimentos.

O ouro tem-se revelado uma matéria-prima essencial tecnologia e à evolução das sociedades.



HAPPY GOLDEN YEAR!

A Agência Valores de Oeiras comemora dentro em breve, concretamente a 29 de Dezembro, o primeiro ano de actividade, com um balanço francamente positivo.

Não poderíamos deixar passar esta data em branco e aproveitamos para felicitar as franchisadas Anabela e Isabel Vieira, bem como toda a sua equipa, pelo excelente trabalho desenvolvido até ao momento. Continuação de bons negócios...



Valores Oeiras

PRESS BOOK

Público
20



Os negócios da crise

Os que a contornam e os que enriquecem à custa dela

Por instinto de sobrevivência, ou por farejarem oportunidades, vão surgindo empreendedores para novos negócios. Sim, é possível ganhar dinheiro a dar música às corridas dos outros. Ou a remover pastilhas elásticas dos espaços públicos. Se há quem lute contra a falta de apoios que a crise agudizou, outros há que enriquecem com ela e por causa dela.

PRIMEIRAMÃO

Jornal online, Grande Porto, Portugal

Valores inaugura nova loja na Maia

Cerca de um ano depois da abertura da primeira loja na Maia, situada na Avenida D. Manuel II, a Valores decidiu abrir uma nova loja no centro da cidade.

A nova agência franquizada

na Maia, fica situada no Centro Comercial Jumbo, loja 50. O responsável da nova loja é Ruben Chester, já gerente por outra agência, na Trofa. Esta abertura na Maia, é a vigésima da marca no distrito

de Porto, o que demonstra a crescente aposta da marca nesta região. A Valores, primeiro franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores, já tem 135 agências em funcio-

namento em Portugal em menos de dois anos, desde o arranque do projecto de franchising, e duas agências já em funcionamento em Espanha. A Valores prevê ainda atingir uma facturacão global de

rede de cerca de 50 milhões de euros no final deste ano. Com uma cobertura da rede a nível nacional quase a atingir o pleno, e após a chegada aos arquipélagos dos Açores e da Madeira e a internacionalização do conceito para Espanha - onde a marca tem duas unidades próprias em funcionamento em Vigo e Pontevedra - França e México algar-se destinos privilegiados da expansão.

licação do conceito para Espanha - onde a marca tem duas unidades próprias em funcionamento em Vigo e Pontevedra - França e México algar-se destinos privilegiados da expansão.

PressPoint

Agência de Notícias

Fafe: "Valores" inaugurou agência

FAFE

- A Valores - o primeiro

franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores, com 145 agências em funcionamento em Portugal, em menos de dois anos, desde o arranque do projecto de franchising e com duas agências já em funcionamento em Espanha - continua em próspera expansão. A marca acaba de inaugurar uma agência franquizada em Fafe, sita Avenida 5 de Outubro, 185. O responsável da nova loja é Joaquim José, franchisado já com a agência de Chaves a seu cargo. Esta inauguração em Fafe constituiu a 13.ª abertura Valores no distrito do Braga, o que demonstra a crescente aposta da marca nesta região. Agora, 145 agências depois, a Valores prevê atingir uma facturacão global da rede de cerca de 50 milhões de euros no final deste ano. Com uma cobertura da rede a nível nacional quase a atingir o pleno, e após a chegada aos arquipélagos dos Açores e da Madeira e a internacionalização do conceito para Espanha - onde a marca tem duas unidades próprias em funcionamento em Vigo e Pontevedra -, França e México algar-se destinos privilegiados da expansão. Nasceu em plena

atiguram-se destinos privilegiados da expansão. Nascido em plena época de crise, o franchising Valores assume-se como uma oportunidade de negócio única, nomeadamente para investidores e empreendedores que procuram criar o seu próprio negócio, em algumas situações como resposta a situações de desemprego. Na verdade este conceito de negócio low cost “ajusta-se ao contexto económico e permite a criação de emprego directo e indirecto, sendo que actualmente a rede Valores conta com mais de 200 colaboradores”, refere J. Chester, director-geral da Valores. “A compra, venda e avaliação de valores é um negócio de sucesso”, reitera.



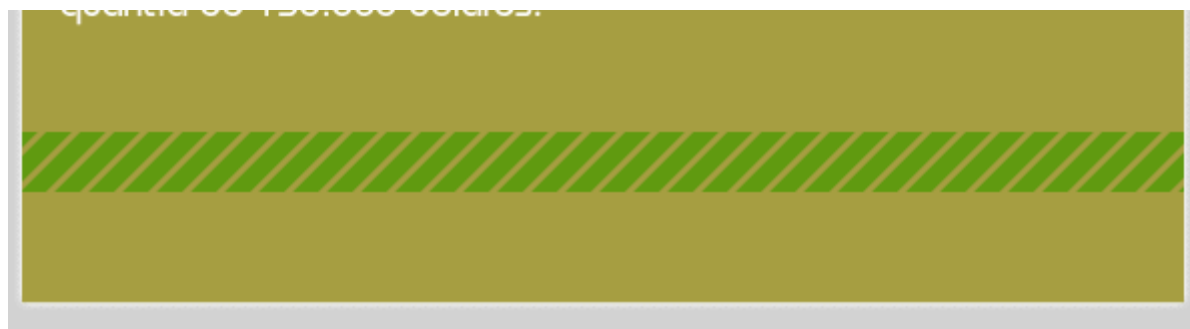


Curiosidades

Mãos de Diva...



Nos tempos actuais as palavras beleza, glamour e luxo são máximas presentes no quotidiano. Cada vez mais se seguem as últimas tendências da moda e se adere às inovações mais excêntricas, daí a preocupação da Models Own em marcar a diferença e fazer com que todas as mulheres se sintam verdadeiras divas. A marca de cosmética inglesa juntou à sua vasta linha de verniz uma novidade que vai deixar o sexo feminino rendido aos encantos da marca. Chama-se Gold Rush e é apenas o verniz mais caro do mundo, o segredo deste não está no esmalte mas sim no frasco em que o mesmo se encontra, a tampa é feita em ouro amarelo e tem 1118 diamantes incrustados. Este novo luxo encontra-se à venda em algumas joalharias londrinas pela módica quantia de 130.000 dólares.



Valores.pt | 939 965 600 | geral@valores.pt | N. Azul: 808 25 67 37

desenvolvido por Comunicarte

Suportes de Comunicação



VitalAire suportes

Cartões (90x52mm)

Cartão Service Center Sul



frente

Cartão Service Center Norte



frente

Cartão médicos Contact Center



frente

Cartão pacientes Contact Center



frente



verso



verso



verso



verso

VitalAire suportes

Envelope DL - sem janela Service center sul



Frente

Envelope DL - sem janela Service center norte



Frente

Envelope DL - sem janela Contact Center



Frente

Estar mais próximo para ir mais longe



Verso (de todas as versões)

VitalAire suportes

Flyer pendurante(220x80mm)




CHAMADA GRATUITA
Não hesite em ligar o
800 201 550
airliquide.medicinal@airliquide.com

*Em Aveiro,
estamos mais próximo
para ir mais longe*


A **VitalAire**, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada às áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.
Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor.
Assumimos o compromisso de devolução da sua chamada.

Envie as suas prescrições médicas através do nosso envelope RSF, criado especialmente para si!

Frente



www.vitalaire.pt

 **VitalAire Aveiro**
Av. Dr. Lourenço Peixinho,
176-1.º - Sala 8
3800-161 AVEIRO

Bombeiros 234 422 333	Linha idoso 800 203 531
Linha Saúde 24h 808 24 24 00	Número Nacional de Emergência 112
PSP 234 302 510	Saúde Pública 808 211 311

Verso

Flyer contact center pacientes

Flyer (190x80mm)



CHAMADA GRATUITA
800 201 550
airliquide.medicinal@airliquide.com

*Em Aveiro,
estamos mais próximo
para ir mais longe*

A VitalAire, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada às áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.

Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor!

Frente

Flyer contact center médicos



www.vitalaire.pt



*Estamos ainda mais perto e sempre,
com atendimento 24h por dia, todos os
365 dias do ano.
Não hesite, juntos vamos mais longe!*

Verso

VitalAire suportes

Flyer (190x80mm)



210 201 550
airliquide.medicinal@airliquide.com

Estar mais próximo para ir mais longe

A **VitalAire**, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada as áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.

Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor!

Frente

www.vitalaire.pt



21 41 24 500
Rua Dr António Loureiro
Borges, 4-3º, Arquiparque
Miraflores / 1495-131 Algés
airliquide.medicinal@airliquide.com

> Estamos certos de que em primeiro lugar se encontram as suas necessidades, por isso, queremos estar ainda mais perto e sempre!

Atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.

Verso

Versão 1 flyer service center sul

Flyer pendurante(220x80mm)



210 201 550
airliquide.medicinal@airliquide.com

Estar mais próximo para ir mais longe

A **VitalAire**, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada as áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.

Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor!

Frente

www.vitalaire.pt



21 41 24 500
Rua Dr António Loureiro
Borges, 4-3º, Arquiparque
Miraflores / 1495-131 Algés
airliquide.medicinal@airliquide.com

> Estamos certos de que em primeiro lugar se encontram as suas necessidades, por isso, queremos estar ainda mais perto e sempre!

Atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.

Verso

Versão 2 flyer service center sul

VitalAire suportes

Flyer (190x80mm)



VitalAire
Homehealth provider

22 78 68 200
airliquide.medicinal@airliquide.com

Estar mais próximo para ir mais longe

A **VitalAire**, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada as áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.

Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor!

Frente

www.vitalaire.pt



VitalAire
Homehealth provider

22 78 68 200
Avenida Vasco da Gama,
nº 7375, 4430-755 Avintes

airliquide.medicinal@airliquide.com

> Estamos certos de que em primeiro lugar se encontram as suas necessidades, por isso, queremos estar ainda mais perto e sempre!

Atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.

Verso

Versão 1 flyer contact center norte

Flyer pendurante(220x80mm)



VitalAire
Homehealth provider

22 78 68 200
airliquide.medicinal@airliquide.com

Estar mais próximo para ir mais longe

A **VitalAire**, uma das maiores marcas de cuidados respiratórios, está especialmente dedicada as áreas de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia.

Temos sempre profissionais inteiramente ao seu dispor!

Frente

www.vitalaire.pt



VitalAire
Homehealth provider

22 78 68 200
Avenida Vasco da Gama,
nº 7375, 4430-755 Avintes

airliquide.medicinal@airliquide.com

> Estamos certos de que em primeiro lugar se encontram as suas necessidades, por isso, queremos estar ainda mais perto e sempre!


Atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.

Verso

Versão 2 flyer contact center norte

VitalAire suportes

Carta frente (formato A4)



Em Aveiro,

estamos mais próximo
para ir mais longe

AT MOLESTIE ORCI VESTIBULUM AT. INTEGER NEC EROS LOREM. CLASS
APTENT TACITI SOCIOSQU AD LITORA TORQUENT PER CONUBIA NOSTRA, PER
INCEPTOS HIMENAEOS. Phasellus laoreet diam nec metus dignissim at posuere erat
varius. Aliquam erat volutpat. Sed at arcu eu metus condimentum feugiat. Proin a massa
urna. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus
mus. Quisque aliquet tortor in risus dapibus et ornare lacus pulvinar. Sed nec augue ut
justo tincidunt malesuada a quis felis. Mauris a gravida ligula. Fusce quis quam orci.

Ut eget nulla justo, a venenatis nisl. Duis dictum, dui eget varius facilisis, augue magna
tristique dolor, eu euismod lectus dui in lorem. Fusce mollis est facilisis odio tincidunt
vulputate. Integer est dolor, sollicitudin a viverra nec, cursus a leo. Morbi lorem magna,
auctor eget molestie ac, malesuada ac metus. Vestibulum ipsum elit, varius sit amet
lacinia eget, dictum porttitor arcu.

Sed vestibulum lacus at felis pretium ut adipiscing tortor vestibulum. Pellentesque auctor,
sem ac egestas dapibus, orci mauris malesuada urna, eu luctus odio nunc sed nunc.

www.vitalaire.pt

Carta verso (formato A4)







VitalAire Portugal: [Sede administrativa / Região Sul](#) - Rua Dr António Loureiro Borges, 4-3º, Arquiparque-Miraflôres
1495-131 Algés - T 21 41 24 500 [Região Norte](#) - Avenida Vasco da Gama,
7375, 4430-755 Avintes - T 22 78 68 200 - www.vitalaire.pt

VitalAire suportes

Brochura Contact Center
Formato (fechado) 80 x 210 mm, formato (aberto)
320 x 210mm. Com cortente especial na zona do símbolo e na zona de comunicação do número verde

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam nec metus dignissim at posuere erat varius. Aliquam erat volutpat. Sed at arcu eu metus condimentum feugiat. Proin a massa urna. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis

Estamos ainda mais perto e sempre, com atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.



Não hesite, juntos vamos mais longe!





Homehealth provider



Estar mais próximo para ir mais longe

www.vitalaire.pt

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam nec metus dignissim at posuere erat varius. Aliquam erat volutpat. Sed at arcu eu metus condimentum feugiat. Proin a massa urna. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis

CHAMADA GRATUITA

800 201 550

airliquide.medicinal@airliquide.com



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam nec metus dignissim at posuere erat varius. Aliquam erat volutpat. Sed at arcu eu metus condimentum feugiat. Proin a massa urna. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis

exterior

contracapa

capa

interior

VitalAire suportes

Brochura Service Center
Formato (fechado) 80 x 210 mm, formato (aberto)
320 x 210mm. Com cortente especial na zona símbolo e dos contactos

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

Estamos ainda mais perto e sempre, com atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano.



Não hesite, juntos vamos mais longe!





Estar mais próximo para ir mais longe

www.vitalaire.pt

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

exterior

contracapa

capa

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

Norte 22 78 68 200
airliquide.medicinal@airliquide.com

Sul 21 41 24 500
airliquide.medicinal@airliquide.com



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse laoreet euismod nulla, at molestie orci vestibulum at. Integer nec eros lorem. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Phasellus laoreet diam

interior

VitalAire suportes

Poster (350x550mm)



CHAMADA GRATUITA

800 201 550

vitalaire@vitalaire.pt

*Estar mais próximo
para ir mais longe*

VitalAire uma das maiores redes de cuidados respiratórios. Serviço de oxigenoterapia, ventiloterapia e aerossolterapia. **Estamos ainda mais perto e sempre, com atendimento 24h por dia, todos os 365 dias do ano. Não hesite, juntos vamos mais longe!** www.vitalaire.pt

